

UNIVERSITE MONTPELLIER I

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES

**DANS QUELLE MESURE LA MICROFINANCE ET
LA FORMATION AGRICOLE PEUVENT-ELLES
CONTRIBUER A LA REDUCTION DE LA PAUVRETE
DANS UNE REGION DEFAVORISEE DU CAMBODGE?**

Thèse présentée pour obtenir le grade

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE MONTPELLIER I

**Formation doctorale : Economie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural
Laboratoire : CIRAD – Agriculture Familiale et Mondialisation (AFM)**

Groupe des disciplines **Sciences Economiques** du CNU

Section 05

par

David M. LEEGE

soutenue le 14 janvier 2003

Jury:

LARIVIERE Sylvain, Rapporteur (Professeur, Université Laval, Quebec)
POURCET Guy, Rapporteur (Maître de conférences, Université de Paris X – Nanterre)
BENOIT-CATTIN Michel, Directeur de thèse (Délégué scientifique Sciences Humaines et Sociales, CIRAD)
BOISSON Jean-Marie, Examineur et Président (Professeur, Université Montpellier I)
WAMPFLER Betty, Examineur (Chercheur, CIRAD)
HAHN Susan, Examineur (Directrice du Département des Programmes, CRS – USA)

RESUME

La lutte contre la pauvreté est devenue ces dernières années le but principal des organisations travaillant à promouvoir le développement dans les pays pauvres. Dans un contexte de libéralisation et de défaillance de l'Etat et du marché à fournir des services dans les zones rurales, les ONG ont souvent servi de relais pour améliorer l'accès aux soins de santé, la vulgarisation agricole et les services financiers pour les pauvres. La microfinance, en particulier, a été favorisée par les bailleurs de fonds comme un outil efficace dans la lutte contre la pauvreté, tandis que le secteur agricole a été quelque peu négligé. Néanmoins, la microfinance, en tant que service marchand, a été critiquée par certains observateurs pour sa moindre efficacité et même pour l'exclusion des ménages plus pauvres ou de ceux qui sont contraints à une agriculture de subsistance. Cette thèse pose la question suivante : « dans quelle mesure la microfinance et la formation agricole peuvent-elles contribuer à la réduction de la pauvreté dans une région défavorisée du Cambodge ? »

Les résultats de la recherche sont basés sur une enquête de 191 ménages dans cinq villages de la province de Svay Rieng au Cambodge où le Catholic Relief Services (CRS), une ONG américaine, a mis en oeuvre des programmes de microfinance et de formation agricole. La construction d'une typologie en cinq groupes de ménages, croisée avec le cadre conceptuel du *livelihood* (les moyens d'existence), ont servi à l'analyse des dotations en ressources et des portefeuilles d'activités des ménages. Les ménages non-agricoles bien dotés en ressources sont plus susceptibles d'emprunter auprès du programme de microfinance. Les ménages agricoles bien dotés en ressources sont plus susceptibles de participer à la formation agricole. Certains ménages participent aux deux programmes, notamment les ménages qui ont des activités diversifiées, agricoles et non-agricoles, bien intégrées au marché, ce qui permet de gérer le risque et d'ajuster les revenus nécessaires au remboursement du crédit. Les ménages plus pauvres en général participent moins souvent aux deux programmes, étant moins disposés à prendre des risques. Les agriculteurs faiblement dotés en ressources sont notamment beaucoup moins intégrés au marché que les agriculteurs bien dotés. Les ménages plus aisés sont également plus susceptibles d'améliorer leur situation économique et à un rythme plus rapide que les ménages plus pauvres, ce qui risque de creuser les inégalités existantes.

Face au défi de pérenniser leurs services, les programmes des ONG orientent leur mode d'institutionnalisation sous des contraintes différentes, avec des effets sur la clientèle. Ainsi, en tant que service marchand soumis à un cadre juridique, le programme de microfinance a une plus grande aptitude à assurer sa pérennité financière que le programme agricole. Le programme agricole, en tant que service non-marchand sans cadre juridique, peut davantage renforcer le capital humain et social à travers une appropriation sociale par les bénéficiaires, avec un effet plus large et plus durable sur la pauvreté. Le programme de microfinance semble obtenir de meilleurs résultats lorsque les ménages participent simultanément à la formation agricole, ce qui milite en faveur d'un meilleur rapprochement entre les deux services. Des politiques publiques favorisant la création d'un « réseau de services » entre secteurs sont proposées.

Mots Clés : Microfinance, Système financier décentralisé, Formation agricole, Lutte contre la pauvreté, Moyens d'existence, Economie paysanne, Diversité, Cambodge, Asie du Sud-Est

ABSTRACT

To what extent can microfinance and agricultural training contribute to poverty reduction in a resource poor region of Cambodia ?

In recent years, poverty reduction has become the primary focus of organizations working to promote the development of poor countries. In the context of liberalization and the failure of both the State and markets to provide basic services in rural areas, NGOs have often served as an alternative means to improve access to healthcare, agricultural extension and financial services for the poor. Microfinance, in particular, has been singled out by donors as an effective tool for poverty reduction, while the agricultural sector has suffered from relative neglect. Nevertheless, microfinance, as a market-based service, has been criticized by some for not being as effective or even excluding the poorest households or those engaged in subsistence agricultural activities. This dissertation asks the following question: “to what extent can microfinance and agricultural training contribute to poverty reduction in a resource poor region of Cambodia ?”

The research findings are based on a survey of 191 households in five villages of Svay Rieng province in Cambodia where Catholic Relief Services (CRS), an American NGO, implements microfinance and agricultural training programs. The construction of a typology consisting of five groups of households, analyzed through the sustainable livelihoods conceptual framework, facilitated the identification of the resource endowments and activity portfolios undertaken by households. Well-endowed non-agricultural households are more likely to take out a loan in the credit program. Well-endowed agricultural households are more likely to participate in agricultural training. Some households participated in both programs, particularly households that are well diversified with market-oriented agricultural and non-agricultural activities, allowing them to manage risk and smooth income flows necessary to repay the credit. Poorer households are generally the least likely to participate in either program, being more risk averse. Poorly-endowed agricultural households are notably less well-integrated in markets than well-endowed agricultural households. The wealthier households were also more likely to improve their economic situation and at a faster rate than the poorer households, a situation which risks deepening existing inequality.

Confronted with the challenge of how to make their services sustainable, NGO programs make choices regarding their institutionalization under differing constraints, with effects on the clientele. As a legally-regulated, market-based service, the microfinance program has greater potential to reach financial sustainability than the agricultural program. The agricultural program, as a non-commercial service not subject to legal regulation, has greater capacity to build up human and social capital through ownership by program beneficiaries, with a broader and more sustainable effect on poverty reduction. The microfinance program appears to achieve better results when households participate simultaneously in agricultural training, a finding which argues in favor of closer links between both services. Public policies which enable the creation of a “network of services” between sectors are proposed.

Key Words : Microfinance, Agricultural Training, Poverty Reduction, Sustainable Livelihoods, Peasant Economics, Diversity, Cambodia, Southeast Asia

AVANT PROPOS

On m'a souvent demandé pourquoi je voulais faire une thèse en France. En effet, la réponse n'est pas tout à fait évidente d'autant que le français n'est pas ma langue maternelle.

Ma décision de faire une thèse en France a été influencée par plusieurs facteurs. D'abord, j'avais déjà fait des études de langue en France, et j'avais envie d'y retourner pour poursuivre des études dans une autre matière plus proche de mon travail professionnel. Après neuf ans de travail dans le développement rural en Afrique, dont une grande partie, en milieu francophone, j'ai été attiré par Montpellier et le pôle d'Agropolis dont j'avais entendu parlé.

Une visite sur place et des discussions avec des professeurs et des chercheurs m'ont convaincu que je pourrais y améliorer mes connaissances d'une façon très appliquée et directement utile pour mon travail avec une ONG. L'existence d'instituts de recherche appliquée très engagés comme le CIRAD et les connaissances et expériences des chercheurs sur le terrain combinés avec l'apport plus académique du DEA conjoint de l'ENSAM et de l'Université Montpellier I, ouvraient des possibilités très intéressantes pour parfaire mes connaissances professionnelles avec un ancrage plus théorique et un outillage plus scientifique.

En outre, le charme pour un américain de pouvoir vivre près de la Méditerranée a vite scellé ma décision...

Le parcours a été long et parfois douloureux, notamment parce que j'ai associé mes études et mon travail professionnel que j'ai continué à mener, hormis une année sabbatique pour le DEA en 1996-1997 et six mois pour la rédaction et la soutenance de ma thèse en 2002. Ma ré-affectation inattendue en 1999 du Pakistan au Cambodge après avoir déjà préparé un projet de thèse pour ce premier pays n'a pas facilité les choses. Je n'aurais pu arriver au bout sans le soutien infatigable de mon directeur de thèse et de mon co-encadrant.

Au bout d'un parcours de presque sept ans, j'arrive au moment du bilan, et sans préjuger de la qualité de la thèse, je pense que le travail lui-même a été fort intéressant, non seulement pour moi, mais également pour l'ONG pour laquelle je continuerai à travailler après ma soutenance, et qui bénéficiera de mes connaissances et de mon avis critique sur les programmes qu'elle met en œuvre. Les investissements très conséquents qu'une ONG doit faire dans ses programmes nécessitent des enquêtes sérieuses pour évaluer les résultats que l'on peut en obtenir et prendre des décisions en conséquence. J'espère que je serai maintenant plus apte à m'en occuper à l'avenir.

Enfin, j'espère que le CIRAD, l'Université Montpellier I, l'ENSAM, et les autres institutions qui m'ont accueilli à Montpellier et ailleurs en France auront bénéficié de ma présence et des liens que nous avons pu tisser durant ces années de collaboration qui se prolongeront sans doute encore à l'avenir.

REMERCIEMENTS

Comme tout travail de thèse, ce document est le fruit d'un long cheminement qui a bénéficié des apports scientifiques, professionnels et personnels de nombreuses personnes, trop nombreuses pour toutes les citer, mais que je tiens à remercier sincèrement ici.

Le parcours a été long, mais Michel Benoit-Cattin et Betty Wampfler s'y sont consacrés pleinement, du début jusqu'à la fin. Au-delà de leur encadrement scientifique, ils m'ont apporté de précieux conseils et leur soutien moral. Je les remercie sincèrement d'avoir accepté d'encadrer un travail qui exigeait autant de temps. Avec la fin du processus, j'espère qu'ils auront davantage de temps libre !

Geneviève Nguyen a également beaucoup contribué au développement scientifique de ce travail, même après son départ pour Toulouse. Le soutien de Marc Roesch lors mon installation à Montpellier m'a été indispensable, ainsi que ses réflexions et son sens d'humour.

Au niveau de la Faculté, j'ai bénéficié de l'intérêt de Jean-Marie Boisson pour la sous-région sud-est asiatique. Mme Pigassou a toujours facilité mes démarches administratives. Et je n'oublie pas la contribution de Philippe Lacombe qui m'a fait connaître Michel et Betty au CIRAD dès mon arrivée à Montpellier en 1996 pour suivre, alors, le DEA à l'ENSAM.

Côté terrain, les paysans de Svay Rieng ont fortement collaboré à ce travail en me consacrant sans compter de leur temps et en partageant leurs expériences. Les enquêtes n'auraient jamais pu se réaliser sans le soutien de Numa et de Samram qui étaient très ouverts à ce travail de recherche et qui y ont investi beaucoup d'énergie intellectuelle. Betsy, Mike et l'équipe du CRS/TPC à Svay Rieng, et surtout les anciens de Samakee, m'ont également assisté dans la collecte des informations. Je dois également adresser ma reconnaissance à Mark P. qui a été le promoteur des deux programmes.

L'équipe des enquêteurs - Samnang, Chenda, Ankeasath, Chancat, Sary et Lundy - ont travaillé durement pendant plusieurs semaines avec un résultat très significatif. Les autres collègues à Svay Rieng, notamment Vathanak, Saborn, et Noeun, m'ont aussi aidé par leur connaissance du terrain et par leur travail de traduction. D'autres collègues au CRS/Cambodge, surtout Lori, Bunsith, Chris et Susan V., n'ont cessé de m'encourager, surtout lorsque j'avais du mal à combiner travail et recherche. Phanna m'a beaucoup épaulé par la traduction des questionnaires. Enfin, mon professeur de langue khmer, Meng, m'a permis de mieux approcher la culture khmère. J'espère que mon travail leur sera utile sur le terrain.

Mes remerciements vont également à Sean et à Jim D., des superviseurs qui ont compris l'importance du travail de recherche et son utilité non seulement pour moi-même mais aussi pour l'ONG. Susan H., Kim, Gaye, Peter C., Tom, Jim H. et Patrick du PQSD m'ont gentiment fourni des commentaires et des informations au cours de la conception du projet et de la rédaction. J'espère que mes recommandations leur seront utiles à l'avenir.

Bien que cinq années se soient déjà écoulées depuis la fin de notre DEA, plusieurs promotionnaires m'ont fortement encouragé dans mon travail. Je les remercie tous, notamment Gjin et Eva, Lise, Valérie et Dacian, Adama, et André. On arrivera tous au bout un jour !

Un grand merci également aux autres collègues et stagiaires du CIRAD, surtout Laurent, Sandra, les deux Brunos, The et Damien pour leur soutien, les relectures et leur amitié, ainsi qu'à Nathalie, Brigitte et Corinne du secrétariat de TERA. Chantal Second a fait un travail de correction et de relecture extraordinaire en peu de temps.

D'autres amis à travers le monde, dont certains ont déjà fait leur doctorat, m'ont fait part de leurs expériences et m'ont également beaucoup encouragé ; parmi eux je cite en particulier Ellen, Glenn, Judy, Rosemary, Christy, Marie-France, Abda, Merry, Liselotte, Susan S., Petula, Bill, Marie-Françoise, Peter S. et sa famille, Moctar, Noman, Iftikhar et James J.

Du côté familial, je remercie mes parents qui m'ont toujours poussé à faire de mon mieux et à aller jusqu'au bout dans mes études. Ma jeune sœur qui m'a devancé dans l'obtention de son doctorat, m'a aidé dans cette thèse avec son expertise botanique. Mon frère, qui a survécu au drame du 9-11, m'a toujours gentiment accueilli lors de mes visites à New York. Enfin, je dédicace ce travail à la mémoire de ma (feue) grand-mère Schad pour qui l'éducation de ses petits enfants fut toujours primordiale.

Enfin, le produit final n'engage que la seule responsabilité de l'auteur, notamment ses défauts.

SOMMAIRE

RESUME	i
ABSTRACT	ii
AVANT PROPOS	iii
REMERCIEMENTS.....	iv
SOMMAIRE.....	vi
LISTE DES TABLEAUX	ix
LISTE DES GRAPHIQUES.....	xiii
LISTE DES FIGURES	xvi
LISTE DES CARTES.....	xvi
LISTE DES SIGLES	xvii
INTRODUCTION	1
1. Contexte de l'étude.....	1
2. Objet de la thèse.....	3
3. Résumé de la problématique et de la méthodologie	4
4. Organisation de la démonstration	5
CHAPITRE 1 - La pauvreté au Cambodge et les stratégies pour la combattre.....	7
Introduction.....	7
1. Histoire contemporaine : chaotique sur fond de passé glorieux	7
2. Climat, démographie et indicateurs sociaux	10
3. Economie : une croissance soutenue grâce au retour à la paix	11
4. Pauvreté : peu de progrès et davantage d'inégalités.....	16
5. Secteur agricole : de nouveau l'autosuffisance rizicole	30
6. Le marché financier : un passé difficile et une offre toujours très limitée	43
7. La province de Svay Rieng et les programmes du CRS	53
Conclusion : une pauvreté et des inégalités malgré le retour à la paix et à la croissance	59
CHAPITRE 2 – La problématique et la méthodologie de recherche	61
Introduction.....	61
I. L'évolution des débats sur la pauvreté et les stratégies en vue de sa réduction	61
1. La pauvreté : qu'est-ce que c'est et quelles en sont les causes ?	61
2. La mesure de la pauvreté : une multiplicité de méthodes.....	64
3. Où sont les pauvres ?	66

4. Les stratégies de lutte préférées : le développement rural et la microfinance	66
5. Les acteurs et les modes d'intervention des politiques de lutte contre la pauvreté.....	71
II. La problématique : l'efficacité de la microfinance et de la formation agricole pour réduire la pauvreté	73
1. L'hypothèse principale : la satisfaction de la demande et la réduction de la pauvreté	74
III. La méthodologie : une approche quantitative et qualitative	78
1. Introduction.....	78
2. Des considérations épistémologiques	78
3. Les quatre niveaux d'analyse	79
CHAPITRE 3 – L'offre en services financiers et en formation agricole	95
Introduction.....	95
1. Les défaillances du marché financier : les enseignements de la théorie économique	95
2. Le crédit rural au Cambodge : une offre largement déficitaire malgré le succès de la microfinance	101
3. L'offre en crédit dans la province de Svay Rieng	108
4. L'offre en services de développement agricole.....	111
5. L'évolution de la mission du CRS	111
6. Le CRS au Cambodge	123
Conclusion : Vers la création d'un marché financier rural concurrentiel	146
CHAPITRE 4 - Les dotations en ressources et les portefeuilles d'activités des ménages selon une typologie du livelihood.....	148
Introduction.....	148
1. Productivisme agricole, développement rural intégré, et sustainable livelihoods.....	148
2. Le cadre conceptuel du livelihood	149
3. La construction de la typologie du livelihood	153
4. Les différentes dotations des ménages en ressources : Qui a quoi ?	182
5. Les portefeuilles d'activités : Qui fait quoi ?	201
Conclusion : une liaison entre dotations en ressources et portefeuilles d'activités.....	216
CHAPITRE 5 – L'utilisation des services de crédit et de formation agricole	218
Introduction.....	218
1. Qui emprunte et qui participe à la formation agricole?	218
2. Les portefeuilles de revenus et les stratégies	229
3. Les projets d'investissement	241
4. L'utilisation effective du crédit et de la formation agricole.....	249
Conclusion : du crédit pour les ménages non-agricoles et de la formation pour les autres ?	257
CHAPITRE 6 - Les performances économiques des ménages et leur intégration au marché	261
Introduction.....	261
1. Des considérations théoriques et méthodologiques sur la performance économique	261
2. La production : des paysans maximisant leurs profits et d'autres peu disposés au risque.....	269
3. L'autosuffisance : une condition préalable pour la prise de risque.....	279
4. Les revenus : plus élevés chez les ménages non-agricoles.....	281

5. L'enrichissement : plus rapide chez les ménages bien dotés en ressources.....	286
6. La prédisposition au risque du marché : le rôle déterminant de l'autosuffisance alimentaire	307
Conclusion : Une réduction de la pauvreté surtout pour les « riches »	320
CHAPITRE 7 – Les modes d'intervention et d'institutionnalisation des programmes du CRS et leur efficacité pour réduire la pauvreté	
Introduction.....	326
1. La place et l'évolution des ONG dans la lutte contre la pauvreté.....	327
2. La critique des ONG.....	336
3. Les programmes du CRS : quels résultats par rapport aux critiques du secteur ?.....	345
Conclusion : vers le concept d'un réseau de services interactifs entre secteurs public, privé et volontariste	365
CONCLUSION GENERALE	
1. Les principaux enseignements de la recherche.....	368
2. Les politiques pour réduire la pauvreté des ménages pauvres.....	374
3. Les apports et limites de la recherche.....	379
4. Réflexion sur les nouvelles pistes de recherche pour l'avenir	380
BIBLIOGRAPHIE.....	383
TABLE DES MATIERES	401
LISTE DES ANNEXES	409

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les principaux indicateurs macro-économiques.	12
Tableau 2 : La croissance des secteurs de l'économie et l'épargne en % du PIB.	12
Tableau 3 : La productivité de la main d'œuvre par secteur.	14
Tableau 4 : Le développement humain au Cambodge relatif aux normes régionales et internationales.	17
Tableau 5 : Comparaison des inégalités de consommation entre quintiles de la population en milieu rural et urbain entre 1993 et 1996.	18
Tableau 6 : Comparaison des inégalités de consommation entre quintiles de la population entre 1993 et 1999.	18
Tableau 7 : La consommation moyenne mensuelle des ménages en 1997 et 1999 par tête (en riels cambodgiens).	19
Tableau 8 : La typologie de la pauvreté selon l'enquête participative de la BAD.	21
Tableau 9 : La matrice des priorités du CSLP du Cambodge.	28
Tableau 10 : L'évolution des dépôts et des crédits bancaires au Cambodge en USD (1996 à 2000).	45
Tableau 11 : La répartition du marché de la microfinance au Cambodge.	47
Tableau 12 : L'évolution de la pensée sur la pauvreté et les droits.	62
Tableau 13 : Tableau synthétique de description des villages.	84
Tableau 14 : L'échantillonnage des ménages aux villages.	92
Tableau 15 : Les principales différences entre le paradigme du crédit dirigé et le paradigme des marchés financiers.	100
Tableau 16 : La croissance d'ACLEDA.	103
Tableau 17 : La répartition des prêts d'ACLEDA par objectif.	104
Tableau 18 : La répartition des prêts du PRASAC par objectif.	107
Tableau 19 : L'offre de crédit dans la province de Svay Rieng.	109
Tableau 20 : La carte des comptes équilibrées du CRS.	113
Tableau 21 : Le but, les objectifs et les indicateurs de la première phase du programme d'agriculture.	125
Tableau 22 : Le but, les objectifs et les indicateurs de la deuxième phase du programme d'agriculture.	129
Tableau 23 : Le but, les objectifs et les indicateurs du programme de microfinance du CRS.	131
Tableau 24 : La vision, la mission, le but et les objectifs du TPC.	138
Tableau 25 : Les prévisions du plan d'affaires de TPC.	140
Tableau 26 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de richesse/patrimoine sur les variables utilisées dans l'AFCM.	161
Tableau 27 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de production/productivité sur les variables utilisées dans l'AFCM.	163
Tableau 28 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de revenus sur les variables utilisées dans l'AFCM.	166
Tableau 29 : Les moyennes obtenues par les différents groupes d'autosuffisance sur les variables utilisées dans l'AFCM.	169
Tableau 30 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de diversité sur les variables utilisées dans l'AFCM.	172
Tableau 31 : Tableau synthétique des caractéristiques principales des groupes de la typologie du livelihood des ménages.	175

Tableau 32: Tableau synthétique de la tendance économique principale et le niveau de richesse des villages.....	182
Tableau 33 : Le capital naturel des ménages selon la typologie du livelihood.	183
Tableau 34 : Le capital matériel des ménages selon la typologie du livelihood.	187
Tableau 35 : Le capital humain des ménages selon la typologie du livelihood.	190
Tableau 36 : Le capital financier des ménages selon la typologie du livelihood.	193
Tableau 37 : Le capital social des ménages selon la typologie du livelihood.	196
Tableau 38 : Synthèse de la dotation en ressources des ménages selon la typologie du livelihood.	198
Tableau 39 : Synthèse des principales tendances de dotation en ressources dans les villages.....	201
Tableau 40 : Les portefeuilles de revenus moyens par les groupes de la typologie du livelihood des ménages.....	205
Tableau 41 : Comparaison des indices moyennes de diversité entre les groupes de la typologie du livelihood.	208
Tableau 42 : Comparaison des indices moyennes de diversité par village.....	209
Tableau 43 : Les stratégies principales des ménages par groupes de la typologie du livelihood (type 66).....	210
Tableau 44 : Les stratégies principales des ménages par village (type 66).	211
Tableau 45 : Les stratégies principales des ménages par groupes de la typologie du livelihood (type 75).....	212
Tableau 46 : Les stratégies principales des ménages par village (type 75).	213
Tableau 47 : Tableau synthétique des stratégies principales par groupes de la typologie du livelihood.	214
Tableau 48 : Tableau synthétique des stratégies principales des ménages par village.....	215
Tableau 49 : Tableau synthétique des tendances par village de dotation en ressources et les combinaisons de revenus.	215
Tableau 50 : La participation dans les services financiers et la formation agricole par les groupes de la typologie du livelihood.....	219
Tableau 51 : Le capital naturel des ménages avec ou sans crédit.....	220
Tableau 52 : Le capital matériel des ménages avec ou sans crédit.....	221
Tableau 53 : Le capital humain des ménages avec ou sans crédit.....	221
Tableau 54 : Le capital financier des ménages avec ou sans crédit.....	222
Tableau 55 : Le capital social des ménages avec ou sans crédit.	223
Tableau 56 : Le capital naturel des ménages avec ou sans formation agricole.	223
Tableau 57 : Le capital matériel des ménages avec ou sans formation agricole.	224
Tableau 58 : Le capital humain des ménages avec ou sans formation agricole.	225
Tableau 59 : Le capital financier des ménages avec ou sans formation agricole.	226
Tableau 60 : Le capital social des ménages avec ou sans formation agricole.....	226
Tableau 61: Les dotations en capital des ménages participants aux deux programmes ou à aucun programme (moyennes par ménage).	228
Tableau 62 : Synthèse des dotations en capital des ménages selon leur participation ou non au crédit et à la formation agricole.	229
Tableau 63 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans crédit (type 66).....	232
Tableau 64 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans crédit (type 75).....	233
Tableau 65 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans formation agricole (type 66).	234
Tableau 66 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans formation agricole (type 75).	235
Tableau 67 : Les stratégies principales des ménages participants dans les deux	

programmes et ceux ne participant dans aucun programme (type 66).	236
Tableau 68 : Les stratégies principales des ménages participants dans les deux programmes et ceux ne participant dans aucun programme (type 75).	237
Tableau 69 : Les trois premières stratégies des ménages selon leur catégorie de participation (type 75).	239
Tableau 70 : Les raisons citées par les ménages pour le non recours au crédit.	240
Tableau 71 : Les raisons principales citées par les groupes de la typologie du livelihood pour ne pas emprunter.	240
Tableau 72 : Les projets d'investissement à l'avenir des ménages avec ou sans le crédit.	241
Tableau 73 : Les projets d'investissement des ménages avec ou sans formation agricole.	243
Tableau 74 : Les principaux projets d'investissement des groupes de la typologie du livelihood selon la participation ou non au crédit.	246
Tableau 75 : Les principaux projets d'investissement des groupes de la typologie du livelihood selon la participation ou non à la formation agricole.	246
Tableau 76 : Les utilisations détaillées des emprunts selon la participation ou non à la formation agricole en supplément au crédit*.	250
Tableau 77 : Les performances économiques des ménages selon la participation ou non à la formation agricole en complément du crédit.	254
Tableau 78 : Les utilisations de la formation agricole selon la catégorie de participation.	255
Tableau 79 : Les portefeuilles de revenus et les indices de diversité des ménages selon la participation ou non à la formation agricole et au crédit.	256
Tableau 80 : Tableau récapitulatif des profils des ménages selon leurs catégories de participation aux programmes.	259
Tableau 81 : La production rizicole et la productivité moyenne des ménages selon la typologie du livelihood.	269
Tableau 82 : La variation moyenne en quantité et en pourcentage dans la production, la consommation et la vente du paddy selon la typologie du livelihood.	274
Tableau 83 : L'autosuffisance selon les groupes de la typologie du livelihood.	279
Tableau 84 : Les intervalles de subsistance selon la typologie du livelihood.	280
Tableau 85 : Décomposition du revenu en 2000 selon la typologie du livelihood (moyenne en riels/ménage/an).	282
Tableau 86 : Les revenus diversifiés (le maraîchage et l'arboriculture) en 2000 par type de ménage du livelihood (moyenne en riels/ménage/an).	283
Tableau 87 : Décomposition du revenu en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).	283
Tableau 88 : Les revenus diversifiés en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).	284
Tableau 89 : Décomposition du revenu en 2000 selon les villages étudiés (moyenne en riels/ménage/an).	285
Tableau 90 : Les revenus diversifiés en 2000 selon les villages étudiés (moyenne en riels/ménage/an).	285
Tableau 91 : Les pourcentages de variation moyens par ménage sur les indicateurs de niveau de richesse selon la typologie du livelihood (entre 1998 et 2001).	290
Tableau 92 : Les variations moyennes en quantité par ménage sur les indicateurs de niveau de richesse selon la typologie du livelihood (entre 1998 et 2001).	290
Tableau 93 : Tableau synthétique des ordres de grandeur de l'enrichissement selon les graphiques de changements de classe.	298

Tableau 94 : La variation entre les classes sur les variables de niveau de richesse/patrimoine selon la participation aux programmes.....	300
Tableau 95 : La variation entre les classes sur les variables de niveau de richesse/patrimoine selon les villages.....	305
Tableau 96 : Le poids des activités de subsistance dans les revenus en 2000 selon la typologie du livelihood (moyenne en riels/ménage/an).....	311
Tableau 97 : Le poids de la subsistance dans les revenus en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).....	312
Tableau 98 : Le poids de la subsistance dans les revenus en 2000 selon les villages (moyenne en riels/ménage/an).....	313
Tableau 99 : Les dépenses domestiques en 2000 selon la typologie du livelihood (moyenne en riels/ménage/an).....	314
Tableau 100 : Les dépenses domestiques en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).....	314
Tableau 101 : Les dépenses domestiques en 2000 selon les villages (moyenne en riels/ménage/an).....	315
Tableau 102 : L'intégration au marché des groupes de la typologie du livelihood par rapport aux différentes activités.....	316
Tableau 103 : L'intégration au marché par rapport aux différentes activités selon la participation dans les programmes.	317
Tableau 104 : L'intégration au marché par rapport aux différentes activités selon les villages étudiés.....	318
Tableau 105 : Tableau synthétique des performances économiques des ménages selon la typologie du livelihood.....	320
Tableau 106 : Les distinctions de rôles et de modes d'action entre les trois secteurs de la société.....	327
Tableau 107 : Les chevauchements de secteurs dans les systèmes de régulation.....	328
Tableau 108 : Les cinq catégories d'institutions et les rapports qui les caractérisent.....	335
Tableau 109 : La performance contrastée entre ménages avec et sans la formation agricole.....	360
Tableau 110 : La performance contrastée entre agriculteurs riches et pauvres.....	362
Tableau 111 : La performance contrastée entre ménages avec ou sans crédit.....	363
Tableau 112 : La performance contrastée entre ménages avec le crédit seul et ceux avec le crédit et la formation.....	365
Tableau 113 : Tableau récapitulatif des performances institutionnelles des programmes du CRS.....	366

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : L'évolution de la composition du PIB cambodgien (1980-2001).....	13
Graphique 2 : L'évolution de l'emploi par secteur de l'économie cambodgienne	13
Graphique 3 : Dépenses budgétaires par secteur (en pourcentage du budget total).	15
Graphique 4 : L'évolution des dépenses de défense par rapport aux secteurs sociaux (en pourcentage du PIB).	15
Graphique 5 : L'équilibre rizicole au Cambodge (surplus ou déficit rizicole).	31
Graphique 6 : L'évolution de la production rizicole, la surface récoltée et les rendements entre 1980 et 2001.	34
Graphique 7 : La contribution des sous-secteurs agricoles à la valeur ajoutée.	36
Graphique 8 : L'évolution de la production rizicole, la surface récoltée et les rendements à Svay Rieng entre 1998 et 2002.	55
Graphique 9 : L'équilibre rizicole à Svay Rieng (surplus ou déficit).	56
Graphique 10 : L'évolution de la production maraîchère à Svay Rieng.	56
Graphique 11 : Les caractéristiques des sols principaux au district de Svay Teap (province de Svay Rieng).	57
Graphique 12 : Le pourcentage de la demande du crédit dans la province de Svay Rieng qui est couvert par les IMF.	109
Graphique 13 : Comparaison d'encours et de prêt moyen des IMF de Svay Rieng.	110
Graphique 14 : L'évolution de la clientèle et de l'encours du CRS/TPC entre 1995 et 2001.	133
Graphique 15 : L'évolution en pourcentage de la clientèle et de l'encours du CRS/TPC entre 1995 et 2001.	134
Graphique 16 : L'évolution des arriérés de paiement et la couverture des coûts opérationnels du CRS/TPC entre 1995 et 2001.	135
Graphique 17 : La CAH de l'AFCM richesse/patrimoine.	160
Graphique 18 : Le niveau de richesse et de patrimoine des ménages.	162
Graphique 19 : La production et la productivité des ménages.	164
Graphique 20 : Les revenus des ménages.	167
Graphique 21 : L'autosuffisance des ménages.	170
Graphique 22 : Les stratégies de diversité.	173
Graphique 23 : Les groupes de la typologie du livelihood des ménages.	176
Graphique 24 : Distribution de la typologie du livelihood par village.	181
Graphique 25 : Comparaison des moyennes du capital naturel des ménages entre les villages.	185
Graphique 26 : Comparaison du capital matériel entre les villages.	188
Graphique 27 : Comparaison du capital humain des ménages entre les villages.	191
Graphique 28 : Comparaison du capital financier des ménages entre les villages.	194
Graphique 29 : Comparaison du capital social des ménages entre les villages.	198
Graphique 30 : Les portefeuilles de revenus par la typologie du livelihood.	206
Graphique 31 : Les portefeuilles de revenus par village.	206
Graphique 32 : Comparaison des principales stratégies de livelihood par villages (type 66).	212
Graphique 33 : Comparaison des principales stratégies de livelihood par village (type 75).	214
Graphique 34 : Les portefeuilles de revenus des ménages avec ou sans crédit et formation agricole.	230
Graphique 35 : Comparaison des indices de diversité entre les ménages selon leur participation dans le crédit et la formation agricole.	231
Graphique 36 : Les principales différences de stratégies entre les ménages avec et sans	

crédit (type 66).....	233
Graphique 37 : Les principales différences de portefeuilles entre ménages avec ou sans formation agricole (type 66).	235
Graphique 38 : Les principales différences de stratégies entre les ménages participant aux deux programmes par rapport à aucun (type 75).	237
Graphique 39 : Comparaison des principales stratégies des ménages selon leur participation aux deux programmes (type 75).	238
Graphique 40 : Les principales différences de projet d'investissement des ménages avec ou sans crédit.	242
Graphique 41 : Les principales différences de projet d'investissement des ménages avec ou sans formation agricole.	244
Graphique 42 : Les principales différences entre les ménages ayant participé aux deux programmes par rapport à ceux ne participant à aucun programme.	245
Graphique 43 : Les utilisations des prêts selon la participation à la formation agricole en complément au crédit.	251
Graphique 44 : Les sources de remboursement des prêts selon la participation ou non à la formation agricole en complément du crédit.	252
Graphique 45 : Les indices de diversité selon la participation à la formation agricole en complément du crédit.	253
Graphique 46 : La progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon les groupes de la typologie du livelihood.	271
Graphique 47 : La stagnation de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la typologie du livelihood.	272
Graphique 48 : La régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la typologie du livelihood.	273
Graphique 49 : La progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la participation dans les programmes*.	275
Graphique 50 : La régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la participation dans les programmes*.	276
Graphique 51 : La progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy dans les différents villages étudiés*.	277
Graphique 52 : La régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy dans les villages étudiés*.	278
Graphique 53 : La progression de niveau de richesse selon la typologie du livelihood.	287
Graphique 54 : La stagnation de niveau de richesse selon la typologie du livelihood.	288
Graphique 55 : La régression de niveau de richesse selon la typologie du livelihood.	289
Graphique 56 : Les changements de classe du nombre d'animaux de trait des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	291
Graphique 57 : Les changements de classe du nombre de porcins des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	292
Graphique 58 : Les changements de classe du nombre de poulets/canards des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	293
Graphique 59 : Les changements de classe de l'épargne en or des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	294
Graphique 60 : Les changements de classe de l'épargne en riels des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	295
Graphique 61 : Les changements de classe de l'équipement agricole des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	296
Graphique 62 : Les changements de classes de terres des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du livelihood.	297

Graphique 63 : La progression de niveau de richesse selon la participation dans les programmes.	298
Graphique 64 : La régression de niveau de richesse selon la participation dans les programmes.	299
Graphique 65 : La progression de niveau de richesse par village.	302
Graphique 66 : La régression de niveau de richesse par village.....	303
Graphique 67 : Le pourcentage de variation de niveau de richesse selon les villages.	304
Graphique 68 : Les pourcentages de ménages parmi les agriculteurs pauvres ayant progressé sur les variables de niveau de richesse selon leur participation dans les programmes	322
Graphique 69 : Les changements de classe de l'épargne en or des agriculteurs pauvres selon la participation dans les programmes.	323
Graphique 70 : Les changements de classe de l'épargne en riel des agriculteurs pauvres selon la participation dans les programmes.	324

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Le concept du « triangle » de développement.....	9
Figure 2 : Calendrier des variétés rizicoles au Cambodge	32
Figure 3 : Les différentes définitions de la pauvreté et leurs articulations.....	63
Figure 4 : La pauvreté et la dégradation de l'environnement.....	63
Figure 5 : L'évolution de la pensée du développement rural.....	72
Figure 6 : Calendrier saisonnier pour la riziculture et le crédit à Virl.....	87
Figure 7 : Calendrier saisonnier pour la riziculture et le crédit à Toul Ampil.....	89
Figure 8 : Calendrier saisonnier pour la riziculture et le crédit à Chrok Motes.....	90
Figure 9 : Le cadre conceptuel du livelihood.....	151
Figure 10 : La construction de la typologie livelihood.....	155
Figure 11 : Liens de capital commun entre les différents groupes de ménages de la typologie du livelihood.....	200
Figure 12 : Le continuum de diversité.....	204
Figure 13 : Les projets d'investissements principaux selon les groupes de la typologie du livelihood.....	248
Figure 14 : Le processus de transition dans les économies paysannes.....	263
Figure 15 : L'évolution des acteurs clés et leurs responsabilités pour le développement.....	329
Figure 16 : Les chevauchements entre des institutions et des organisations.....	334
Figure 17 : Les quatre axes de caractéristiques des organisations locales.....	335
Figure 18 : Les quatre axes de caractéristiques des programmes du CRS.....	347

LISTE DES CARTES

Carte 1 : L'Asie du sud-est.....	7
Carte 2 : Le Cambodge.....	8
Carte 3 : La carte de la pauvreté du Cambodge.....	20
Carte 4 : La province de Svay Rieng et le district de Svay Teap.....	54

LISTE DES SIGLES

ACLEDA	Association of Cambodian Local Economic Development Agencies
AFCM	Analyse Factorielle des Correspondances Multiples
AFD	Agence Française de Développement
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
ATP	Action Thématique Programmée
BAD	Banque Asiatique de Développement
BDR	Banque du Développement Rural
BIT	Bureau International du Travail
BM	Banque Mondiale
BNC	Banque Nationale du Cambodge
CAH	Classification Ascendante Hiérarchique
CARDI	Cambodia Agricultural Research and Development Institute
CARERE	Cambodia Area Rehabilitation and Regeneration (projet du PNUD)
CASD	Community Action for Social Development
CCC	Cooperation Committee for Cambodia
CDRI	Cambodia Development Research Institute
CEDAC	Centre d'Etude et de Développement Agricole Cambodgien
CGAP	Consultative Group to Assist the Poorest
CIAP	Cambodia-IRRI-Australia Project
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le Commerce Extérieur et le Développement
CRS	Catholic Relief Services
CSD	Conseil pour le Développement Social
CSLP	Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté
CVD	Comite Villageois de Développement
DEA	Diplôme d'Etudes Approfondies
EMT	Ennathien Moulethan Tchonnebat
ENSAM	Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier
EUA	Etats-Unis d'Amérique
FAO	Food and Agricultural Organization (ONU)
FCRMA	Federation of Cambodian Rice Millers Associations
FIDA	Fonds International de Développement Agricole (ONU)
FMI	Fonds Monétaire International
FUNCINPEC	Front Uni pour un Cambodge Indépendant, Pacifique et Coopératif
GRC	Gouvernement Royal du Cambodge
GRET	Groupe de Recherches et d'Echanges Technologiques
IDH	Indice du Développement Humain (utilisée par le PNUD)
IFC	International Finance Corporation
IFPRI	International Food Policy Research Institute
IIRR	International Institute for Rural Reconstruction
IMF	Institution de MicroFinance
INS	Institut National des Statistiques
IRRI	International Rice Research Institute
ITC	International Trade Center

ITCF	Institut Technique des Céréales et des Fourrages
JICA	Japanese International Cooperation Agency
MAFF	Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
MAGI	Microfinance Alliance for Global Impact
MARP	Méthode Accélérée de Recherche Participative (PRA en anglais)
MED	Moyens d'existence durable (<i>sustainable livelihoods</i>)
ODI	Overseas Development Institute
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMS	Organisation Mondiale de la Santé (ONU)
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
PAM	Programme Alimentaire Mondiale (WFP en anglais)
PDSE	Plan de Développement Socio-Economique
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites ou Moyennes entreprises
PNUD	Programme de Nations Unies pour le Développement
PPC	Parti du Peuple Cambodgien
PRASAC	Programme de Réhabilitation et de Soutien au Secteur Agricole du Cambodge
PRGF	Poverty Reduction and Growth Facility (programme du FMI)
PVD	Pays en voie de développement
RU	Royaume Uni
SARL	Société Anonyme à Responsabilité Limitée
SAU	Surface Agricole Utile
SFD	Systemes financiers decentralises
SPSS	Statistical Package for Social Scientists (logiciel pour traitement statistique)
TERA	Territoires, Environnements, Réseaux et Acteurs (laboratoire d'accueil du CIRAD)
TPC	Thaneakea Phum Cambodge (l'IMF du CRS)
UE	Union Européenne
UNTAC	United Nations Transitional Authority in Cambodia (APRONUC en français)
USAID	United States Agency for International Development
VIH/SIDA	Virus de l'Immunodéficience Humaine/Syndrome d'Immunodéficience Acquis

INTRODUCTION

1. Contexte de l'étude

Lutte contre la pauvreté, réduction ou allègement de la pauvreté sont devenus dans le nouveau millénaire les maîtres mots de la quasi-totalité des institutions qui interviennent dans le développement socio-économique des pays pauvres. Même les plus hautes instances financières comme le Fonds monétaire international (FMI) ont intégré ce concept au cœur de leurs objectifs dans les « Cadres stratégiques de lutte contre la pauvreté » (CSLP) désormais devenus un passage obligé pour les pays qui cherchent à accéder aux prêts des institutions multilatérales de la communauté internationale. Les objectifs du nouveau millénaire fixés par les Nations Unies prévoient également que la pauvreté sur la planète soit réduite de moitié d'ici 2015.

La soudaine sollicitude vis-à-vis du problème de la pauvreté fait suite à deux décennies de déclin économique et social dans la plupart des pays en voie de développement. Ce déclin, qui a commencé par la crise de l'endettement dans les années 80, s'est empiré avec la chute des prix sur les matières premières et la faillite de nombreux Etats en proie à la guerre et à la division ethnique sur fond de pauvreté extrême, misère et désespoir des populations. Les politiques de libéralisation préconisées par le « consensus de Washington », conjuguées à la mondialisation des échanges encore mal maîtrisée et largement inégale, n'ont fait qu'aggraver la situation, même pour des pays asiatiques autrefois qualifiés de « miraculeux. ».

Dans ce paysage désolant, des lueurs d'espoir existent pourtant. Parmi les nouveaux outils arrivés avec la vague de libéralisation, vient en tête la microfinance, vue comme une manière rapide de déclencher un processus d'accumulation et, par là, de réduire la pauvreté. Dans le contexte d'une nouvelle analyse de la pauvreté, selon laquelle les ménages pauvres manquent de biens et de ressources qui puissent leur ouvrir la porte à des opportunités entrepreneuriales et réduire leur vulnérabilité, l'apport d'un capital financier extérieur en forme de dette à rembourser à des taux d'intérêt du marché, est censé satisfaire la demande, même au sein des populations très pauvres.

Paradoxalement, les bailleurs de fonds et les ONG dans leur engouement pour la microfinance semblent quelque peu négliger le secteur agricole dans leurs stratégies, alors que la vaste majorité de la population dans les pays pauvres vit en milieu rural, où la pauvreté est concentrée, et dépend directement de l'agriculture pour son bien-être. Quoique les sommes très importantes investies dans ce secteur à travers la révolution verte aient eu des succès en termes productifs, elles ont eu peu d'impact sur la pauvreté et des effets plutôt négatifs sur l'environnement. La lassitude des bailleurs de fonds face à cet échec s'est traduite par un repli du secteur agricole à la faveur d'autres activités, telles que la microfinance, qui semblaient offrir une porte de sortie plus facile.

Pourtant, la microfinance comme outil préféré du libéralisme est loin de pouvoir remplacer tous les dispositifs qui sont en cours de démantèlement sous le coup des réformes. Une offre qui consiste en de petits prêts à rembourser à des échéances courtes souvent sans période de grâce et à des taux d'intérêt relativement élevés par rapport aux anciennes banques agricoles subventionnées, n'arrive pas à satisfaire convenablement la demande des paysans encore dépendants d'une agriculture assez risquée, sujette aux intempéries et

des cycles longs. Dans ces conditions, ce sont plutôt les emprunteurs vivant en milieu urbain et les ménages ruraux avec des activités non-agricoles, notamment des micro-entreprises, qui peuvent mieux s'en sortir grâce à la régularité et la plus grande sécurité des revenus provenant de ces activités. On peut donc se poser la question s'il est possible de trouver des innovations permettant à la microfinance de mieux répondre aux besoins des paysans.

La question de l'institutionnalisation et de la pérennisation de ces services se pose de plus en plus aussi dans ce contexte de libéralisation et de lassitude des bailleurs de fonds. En l'absence de subventions à long terme, les diverses options possibles gravitent autour des pôles de la « marchandisation » ou bien une appropriation sociale par l'action collective des bénéficiaires. Les « bonnes pratiques » préconisées par les bailleurs de fonds, conjuguées avec des cadres juridiques en pleine mutation, obligent les programmes de microfinance à se transformer en institutions de microfinance (IMF) professionnelles et réglementées. Cette institutionnalisation demande parfois un changement d'orientation afin de faire face aux nouvelles exigences du cadre réglementaire, mettant la pérennité financière de l'institution devant tout autre objectif de réduire la pauvreté, financer l'agriculture, etc. Ainsi, la recherche de rentabilité risque de les pousser vers des secteurs de marché plus lucratifs, ce qui laisse parfois de côté les ménages considérés comme moins « économiquement dynamiques » ou l'agriculture considérée comme trop risquée.

L'émergence dans les années 90 d'un nouveau cadre conceptuel basé sur le concept des moyens d'existence durable (*sustainable livelihoods*) a permis d'intégrer une nouvelle compréhension de la complexité des stratégies économiques mises en œuvre par les ménages ruraux. Au lieu de faire une analyse en termes de secteur, ce nouveau cadre conceptuel du *livelihood* incarne une vision plus englobante et intégrée du contexte qui entoure les ménages ruraux et les portefeuilles d'activités très variées qu'ils développent à partir de leurs dotations en ressources. Ces ressources se composent non seulement des biens de production, mais également des capacités humaines des ménages et de leurs rapports sociaux dans la communauté. C'est donc la conjugaison de tous ces facteurs qui aboutit à une stratégie de *livelihood* du ménage.

Le développement de ce portefeuille d'activités peut se caractériser par la diversification, le renforcement des capacités humaines et une meilleure intégration des ménages au marché. Cette combinaison de comportements et de stratégies permet aux ménages de mieux gérer le risque et d'améliorer leurs revenus, déclenchant un processus d'accumulation de biens et par là, la réduction de la pauvreté. La possibilité d'une meilleure adéquation entre l'offre et la demande en services financiers s'améliore aussi grâce à la diversification des sources et la périodicité des revenus ainsi qu'à la meilleure gestion du risque.

Dans ce contexte, nous nous sommes penchés sur la question suivante : dans quelle mesure les programmes de microfinance et de formation agricole mis en œuvre par les ONG peuvent réduire la pauvreté des ménages ruraux. En choisissant ces deux types d'interventions, nous mettons l'accent sur deux facteurs critiques et potentiellement complémentaires du capital, à savoir l'élément financier et la dimension humaine qui ensemble peuvent permettre une diversification d'activités et une meilleure intégration au marché.

Nous avons choisi le Cambodge comme lieu d'étude compte tenu de plusieurs facteurs intéressants. Tout d'abord, la position de l'auteur comme représentant d'une ONG, le Catholic Relief Services (CRS), qui a mis en oeuvre des programmes de microfinance et de formation agricole dans une province très défavorisée de ce pays, a permis une collecte d'informations considérables à plusieurs niveaux d'exécution. De plus, le Cambodge est un terrain très intéressant pour mener une enquête sur le thème retenu compte tenu de son émergence d'une longue période de guerre civile et de génocide et de la relative faiblesse de l'Etat. En effet, les ONG sont massivement intervenues depuis le retour de la paix pour secourir les populations et, dans certains cas, se substituer à un Etat encore balbutiant sans grande capacité financière et humaine et incapable d'assumer toutes ses responsabilités.

2. Objet de la thèse

Les objectifs de cette thèse sont de trois ordres : d'abord académique (consolider l'acquisition des concepts et des outils théoriques pour comprendre l'économie du développement), mais également professionnel par rapport à la trajectoire de l'auteur dans le cadre de son travail avec une ONG et enfin comme apport pour alimenter un programme de recherches scientifiques appliquées du laboratoire d'accueil au CIRAD.

L'objectif universitaire pour cette thèse est d'utiliser le cadre conceptuel du *livelihood*, de l'économie paysanne et de la théorie économique néo-institutionnelle pour mieux appréhender l'efficacité de la microfinance et de la formation agricole dans la réduction de la pauvreté dans une zone très défavorisée d'un pays sortant à peine d'un quart de siècle de guerre civile et de génocide dramatiques. Dans un contexte où le capital humain et le capital financier sont assez réduits et le cadre institutionnel peine encore à se reconstruire, il est important de comprendre l'efficacité des interventions extérieures qui se substituent à un Etat et à un marché défectueux, et en particulier, de comprendre comment elles s'insèrent dans les stratégies des ménages et les bénéfices économiques qu'ils en tirent.

L'objectif professionnel et les attentes de l'ONG par rapport à cette thèse sont de plusieurs ordres. D'abord, elle permettra de mieux comprendre les acquis des programmes de microfinance et de formation agricole dans lesquels l'ONG et ses bailleurs de fonds ont investi des sommes considérables depuis plusieurs années. Ensuite, au moment où le CRS définit un plan stratégique pour le nouveau millénaire, cette thèse permettra de mieux saisir les contributions des programmes de terrain à la réduction de la pauvreté, mission primordiale qui reste au cœur des objectifs du CRS. Enfin, elle pourra contribuer à la discussion en cours actuellement sur la nouvelle vision du CRS concernant la microfinance, notamment les défis de transformation institutionnelle et de formalisation sous un cadre réglementaire de plus en plus strict et ses effets sur la réduction de la pauvreté. Sur le plan personnel, cette thèse permettra à l'auteur d'acquérir des outils de recherche pour mieux comprendre le sens et la portée des actions professionnelles sur lesquels il s'interroge en tant qu'acteur opérationnel de terrain.

L'objectif de recherche appliquée entre dans le cadre d'un programme de recherche¹ du CIRAD sur la « Contribution de la microfinance à l'agriculture » dont le co-encadrant, un chercheur au Département TERA, est responsable. Il s'agit de mieux percevoir dans un contexte de libéralisation et dans le paradigme des marchés financiers, quelle contribution la microfinance peut faire au financement de l'agriculture, utilisant une double entrée

¹ Les programmes de recherches au CIRAD sont libellés des « actions thématiques programmées » (ATP).

méthodologique des ménages et des institutions dans des contextes africains et asiatiques différents. L'apport de cette thèse dans ce cadre sera de montrer si et comment le programme de microfinance du CRS a pu financer l'agriculture dans une zone très défavorisée, caractérisée par une agriculture de subsistance. Pour cela, notre démarche adopte des outils produits par le programme de recherche, notamment les méthodes d'analyse des stratégies des ménages, de construction de typologie et d'analyse des institutions, et elle valorise d'autres études faites sur le Cambodge dans le cadre de ce programme.

Le grand défi posé par ces multiples objectifs était surtout de pouvoir les concilier de manière cohérente pour satisfaire toutes les attentes. Par conséquent, nous avons opté pour une méthode empirique formalisant un problème concret de terrain selon la théorie économique. La théorie économique nous a donc permis d'asseoir une réflexion scientifique sur une question réelle de terrain à travers une double entrée méthodologique : une entrée par les ménages et une entrée par les institutions. Nous espérons que le résultat final satisfera toutes ces attentes et justifiera nos choix.

3. Résumé de la problématique et de la méthodologie

La question centrale qui constitue la problématique de cette thèse est donc « Les programmes de microfinance et de formation agricole mis en œuvre par les ONG, parviennent-ils à satisfaire la demande des ménages ruraux et à réduire leur pauvreté ? »

Notre hypothèse par rapport à cette question est que la microfinance et la formation agricole peuvent contribuer à la satisfaction de la demande et à la réduction de la pauvreté des ménages ruraux. Cependant, leurs offres et leurs modes d'intervention et d'institutionnalisation sont différents et les résultats variables selon les différentes catégories des ménages.

Nous déclinons cette hypothèse en trois sous-hypothèses, détaillées ci-dessous, qui feront chacune l'objet des chapitres présentant les résultats de nos recherches sur le terrain.

- L'offre en services et les choix du mode d'institutionnalisation des programmes suivent des logiques différentes (services marchands ou non-marchands, cadre juridique différent...) avec une incidence sur l'accès des ménages.
- La demande pour le crédit et pour la formation agricole est différenciée selon les dotations en capital et les portefeuilles d'activités des ménages.
- L'utilisation et les bénéfices retirés du crédit et de la formation agricole dépendent des dotations en capital et des portefeuilles d'activités des ménages.

Le **cadre théorique** mobilisé pour tester ces hypothèses s'appuie sur le cadre conceptuel du *livelihood* (Ellis, 2000 ; Scoones, 1998 ; Carney, 1998 et 1999 ; Chambers et Conway, 1991), sur l'**économie néo-institutionnelle** (Stiglitz, 1981, 1986 et 1993 ; de Janvry, Sadoulet, Thorbecke et Uphoff, 1995) éclairant d'une part les problèmes d'information qui contraignent l'équilibre du marché pour le crédit et d'autre part, l'émergence de la société civile et des ONG pour pallier les lacunes du marché et de l'Etat dans un contexte de libéralisation, et enfin sur l'**économie paysanne** (Ellis, 1993) avec ses différentes explications sur les comportements des ménages paysans.

Nous avons utilisé une **méthodologie** à la fois quantitative et qualitative pour collecter des informations sur le terrain permettant de répondre à nos questions de recherche. L'existence de programmes indépendants de microfinance et de formation agricole du CRS dans les mêmes villages de la province défavorisée de Svay Rieng, nous a offert une opportunité précieuse d'étudier quels sont les ménages qui en bénéficient et quels sont les résultats qu'ils en obtiennent. Les évolutions institutionnelles simultanées de ces deux programmes ont permis de mieux comprendre l'effet des politiques de l'Etat cambodgien, des bailleurs de fonds et le cadre réglementaire émergent. La présence de l'auteur comme représentant d'une ONG participant dans ces débats, internes et externes, lui a permis d'accéder à des informations très utiles pour comprendre les évolutions en cours.

Ainsi, nous avons développé un protocole d'enquête à quatre niveaux : premièrement au **niveau macro-politique et macro-économique**, essentiellement avec l'étude du secteur public composé des grands bailleurs de fonds et du gouvernement cambodgien ; deuxièmement, au **niveau des institutions de la société civile**, notamment des ONG qui interviennent dans la promotion du développement humain au Cambodge ; troisièmement, au **niveau de la méso-économie locale** qui nous a permis de mieux comprendre la dynamique communautaire et le fonctionnement des marchés dans les villages de la province de Svay Rieng ; enfin au **niveau micro-économique**, nous avons réalisé une grande enquête auprès de 191 ménages dans cinq villages afin de collecter des informations sur leurs stratégies et leurs comportements, leurs utilisations des services financiers et de la formation agricole ainsi que leurs performances économiques.

4. Organisation de la démonstration

Synthèse de tous ces apports théoriques et empiriques, cette thèse est composée de sept chapitres. D'abord, nous présentons un **premier chapitre** sur le contexte de la pauvreté au Cambodge, notamment dans la province défavorisée de Svay Rieng où deux programmes indépendants de l'ONG américaine CRS sont mis en œuvre dans les mêmes villages. A partir de ce contexte, dans le **deuxième chapitre** nous formulons l'objet de nos recherches, notre problématique centrée autour de la question de la réduction de la pauvreté, le cadre théorique que nous avons utilisé, l'hypothèse et les sous-hypothèses, et une présentation de la méthodologie de recherche.

Nous poursuivons la démonstration avec la présentation des résultats de l'étude. D'abord, dans le **chapitre trois**, nous étudions l'offre en services financiers et en formation agricole, tout d'abord de façon générale au Cambodge et ensuite plus précisément dans la province de Svay Rieng. Cette question sera abordée en détail par rapport aux programmes de microfinance et de formation agricole du CRS.

Dans le **quatrième chapitre**, nous construisons une typologie du *livelihood* à travers des outils d'analyse factorielle en composantes multiples (AFCM) et de classification ascendante hiérarchique (CAH). Nous croisons ensuite cette typologie avec la grille d'analyse du cadre conceptuel du *livelihood* pour l'étude des dotations des ménages en capital et leurs portefeuilles d'activités afin de voir s'il existe des liens entre les deux.

Dans le **cinquième chapitre**, nous poursuivons l'étude de la demande, notamment par une analyse des ménages qui ont eu recours aux services financiers et à la formation agricole afin de mieux comprendre qui utilise ces services et à quelles fins ils les utilisent. Le **sixième chapitre** présente les performances économiques des ménages en termes de

production, de revenus, d'autosuffisance, d'enrichissement et d'intégration au marché afin de voir quels ménages ont pu réduire leur pauvreté et quelles stratégies ils ont adoptées pour le faire.

Dans le **septième et dernier chapitre**, nous nous interrogeons sur la capacité des institutions (les programmes de microfinance et de formation agricole) à satisfaire l'objectif de réduction de la pauvreté. Nous analysons notamment l'incidence des modes d'institutionnalisation et de pérennisation des services adoptés (marchands ou non-marchands) sur les ménages.

Dans la **conclusion**, nous proposons des éléments de réflexion pour des politiques qui pourraient améliorer la capacité des interventions extérieures des ONG à satisfaire la demande et la capacité des ménages à les valoriser, pour réduire leur niveau de pauvreté. L'idée d'un réseau de services permettant des synergies entre différents programmes de développement malgré des modes d'intervention et des systèmes de régulation différents, sera évoquée.

CHAPITRE 1 - La pauvreté au Cambodge et les stratégies pour la combattre

Introduction

Dans ce chapitre, nous allons présenter une brève histoire du Cambodge, suivie d'un profil de la pauvreté avec un regard particulier sur le milieu rural où vit la grande majorité des pauvres. Puis, nous exposerons les stratégies de réduction de la pauvreté prévues dans le nouveau Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP). Ensuite, nous analyserons l'état des secteurs agricole et financier dans lesquels se situent les programmes de microfinance et de formation agricole du CRS que nous étudions dans cette thèse. Nous tracerons également les grandes lignes des politiques des bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux, et enfin nous présenterons le contexte de la province de Svay Rieng où ces deux programmes sont exécutés, et qui a servi de terrain d'enquête à cette thèse. A travers ce chapitre, nous aurons une idée claire du profil de la pauvreté ainsi que les contraintes et les stratégies pour sa réduction.

1. Histoire contemporaine : chaotique sur fond de passé glorieux

Etat successeur de l'empire des khmers, l'une des plus riches civilisations du monde de 900 à 1200, le Cambodge est aujourd'hui l'un des pays les plus pauvres de l'Asie du Sud-Est (et de la planète), toujours hanté par le génocide et la guerre civile dont il vient à peine de sortir. Il est situé entre deux grands pays voisins, la Thaïlande à l'ouest et le Vietnam à l'est (ainsi que le petit Laos au nord-est), dont la population des deux premiers est de 5 à 7 fois plus grande que les 13 millions de Cambodgiens, inégalement répartis sur ses 181.040 km² (le tiers de la France). Le pays est divisé en 20 provinces et 4 municipalités. Le pays compte également une côte longue de 460 km.

Carte 1 : L'Asie du sud-est.



Après de longues années de déclin du royaume khmer pendant lesquelles ses territoires furent grignotés par ses puissants voisins, le Cambodge est devenu un protectorat français de 1863 jusqu'à son indépendance en 1953. La politique coloniale a favorisé l'installation de Vietnamiens et de Chinois, jugés plus « travailleurs » que les Khmers (Crochet, 1997). Cette politique a réussi à aggraver la haine déjà existante pour les Vietnamiens chez les Khmers, soucieux de rétablir le contrôle des territoires abandonnés aux pays voisins. La présence de la majorité des Chinois et des Vietnamiens dans les centres urbains a contribué par la suite à la création d'une division croissante entre milieux urbains et ruraux. Les activités usurières des Chinois ont aussi endetté beaucoup de paysans khmers dont certains ont perdu leurs terres (Delvert, 1961 ; Hu, 1965 et 1982).

En dépit d'une politique de neutralité, la guerre américaine au Vietnam pendant les années 60 a fini par gagner le Cambodge aussi, soumis à des bombardements aériens américains

pour éliminer les Viet Congs qui traversaient le nord-est du pays. Simultanément, les Khmers Rouges gagnaient du terrain en milieu rural, et suite au coup d'Etat de 1970, lorsque le Président Sihanouk a perdu le pouvoir, le pays est rentré de plain-pied en guerre du côté du gouvernement américain. En guise de remerciement, davantage de bombes ont été larguées sur le Cambodge que sur l'Europe entière pendant la Deuxième Guerre mondiale, rendant la plupart des terres inutilisables pour l'agriculture. Un million de personnes ont été tuées, blessées ou mutilés, et les deux tiers des animaux de trait ont péri (Mysliwiec, 1987). Tandis que les Etats-Unis soutenaient le régime du Général Lon Nol avec des armes, la corruption et l'anarchie se sont répandues, paralysant le pays jusqu'à la prise de la capitale de Phnom Penh par les Khmers Rouges en avril 1975.

Carte 2 : Le Cambodge.



Le pays a été vite coupé du monde avec l'évacuation de tous les étrangers, et le départ massif de la population de toutes les villes du pays vers la campagne. La religion était prohibée, les écoles étaient fermées, et la médecine occidentale interdite. La tuerie a commencé avec les intellectuels – toute personne qui portait des lunettes ou qui parlait des langues étrangères, des Vietnamiens et des Chinois, ainsi que les minorités religieuses, notamment les chams musulmans et les chrétiens – pour finir par des purges internes.

Le pays était transformé en un gigantesque chantier de travaux forcés pour rebâtir un « nouveau » Cambodge de « l'année zéro », nettoyé de toute influence étrangère, une sorte d'utopie rurale selon la vision d'inspiration maoïste des Khmers Rouges. Les banques étaient fermées, l'argent et la propriété privée abolis pendant que la population travaillait sur des projets d'infrastructures rurales mal conçus, destinés à améliorer l'irrigation pour augmenter la production rizicole par une hausse de 300 % des rendements (Helmers, 1997). Cette utopie a plutôt fini en famine : on estime à 1,7 millions (un quart de la population d'alors) le nombre de Cambodgiens qui ont perdu la vie au cours des trois ans, huit mois et 21 jours que les Khmers Rouges ont été au pouvoir.¹

En fin 1978, le Vietnam a envahi le pays pour « libérer » le peuple cambodgien de ses bourreaux, et il a rapidement réussi à déloger les Khmers Rouges du pouvoir en janvier

¹ C'est une formule souvent répétée par les Cambodgiens, tout comme ils ont tendance à se référer au gouvernement des Khmers Rouges comme le régime « Pol Pot » (le nom du leader), ou « *anka* », un mot en khmer qui signifie organisation, et qui par coïncidence est utilisé aussi pour se référer aux ONG.

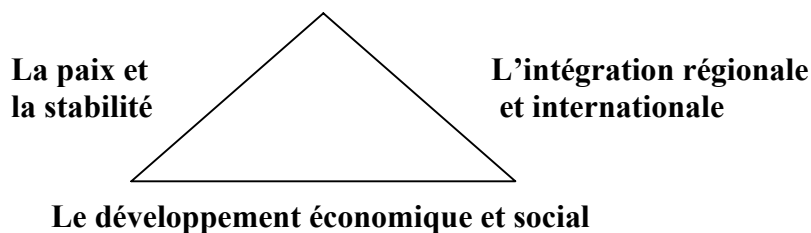
1979. Le régime fantoche installé par les Vietnamiens n'a pas été reconnu par la communauté internationale qui a imposé un boycott de l'aide au développement et du commerce tandis que le siège du Cambodge à l'ONU était toujours occupé par les Khmers Rouges malgré le bilan meurtrier de leur régime. Le boycott a eu comme effet de sanctionner les pauvres à cause de l'état d'isolement dans lequel le pays est resté (Mysliwiec, 1988). Une guerre civile à des degrés d'intensité variables selon la région et la période a suivi, repoussant des centaines de milliers de réfugiés dans des camps frontaliers en Thaïlande.

Avec la fin de la guerre froide et l'arrêt des subventions soviétiques au Vietnam et sous la pression de la communauté internationale, ce dernier pays a enfin retiré ses troupes du Cambodge en 1989, et des négociations de paix ont commencé à Paris sous l'égide des Nations Unies. La signature des accords de paix est enfin intervenue en 1991, suivie de l'installation d'une autorité transitoire de l'ONU (UNTAC) avec un énorme effectif de 22 000 militaires et civils pour assurer la stabilité et organiser des élections. Une aide internationale massive s'est mise en place à travers une armada d'ONG pour reconstruire le pays et développer l'économie (Conway, 1999). C'est dans ce contexte que les programmes de microfinance et de formation agricole du CRS, que nous étudions dans cette thèse, ont été conçus dans les années 90.

Après dix ans d'exil à l'étranger, quelque 350 000 réfugiés sont rentrés au pays entre 1992 et 1993, et ils ont été réintégrés surtout dans les provinces du nord-ouest près de la frontière thaïe. Les premières élections organisées par l'ONU en 1993, auxquelles les Khmers Rouge avaient refusé de participer, ont débouché sur un gouvernement – avec deux premiers ministres –, qui n'a pas réussi à mettre fin à l'instabilité chronique du pays et le factionnalisme de la politique. Un coup d'Etat en 1997 par l'actuel premier ministre (qui était à l'époque, « deuxième » premier ministre) a replongé le Cambodge dans de nouvelles perspectives de guerre, mais les élections nationales de 1998 et le gouvernement de coalition qui en est issu ont réussi à rétablir un climat de paix propice au développement du pays. C'est en 1998 également, lors de la mort de Pol Pot et la désintégration des forces militaires des Khmers Rouges avec la reddition progressive de plusieurs factions au gouvernement, que la guerre civile a enfin pris fin.

Le nouveau gouvernement a mis en place une politique de « triangle » pour orienter ses actions de développement. Le triangle est composé de trois grandes stratégies : restaurer la paix et la stabilité, intégrer le pays dans les échanges régionaux et internationaux et promouvoir le développement économique et social (BAD, 2001).

Figure 1 : Le concept du « triangle » de développement.



Ce concept a fortement influencé le développement des politiques du gouvernement qui a remporté un succès indéniable sur les deux premiers pôles avec la fin de la guerre et

l'intégration dans l'ASEAN. Le troisième pôle reste encore un grand défi faute d'une combinaison de facteurs, dont la crise financière asiatique, la conjoncture internationale, le taux de croissance élevée de la population et la pauvreté absolue d'une bonne partie de la population. En même temps, les aides au développement, surtout du côté des USA ont baissé après le coup d'Etat, d'autres urgences, ailleurs dans le monde alors plus visibles que le Cambodge, s'imposaient comme priorité pour les donateurs (Vachon, 2002). Afin de les séduire de nouveau, le gouvernement cambodgien a déclaré lors de sa présentation à la dernière réunion des bailleurs de fonds en juin 2002, que le troisième pôle du triangle était désormais prioritaire (GRC, 2002a).

Des élections communales ont eu lieu en début 2002 dans un premier effort de décentralisation du pouvoir politique vers les 1 621 communes du pays. Les responsabilités des conseils communaux sont toujours en cours de définition, et les ressources à leur disposition pour mettre en œuvre leurs programmes restent un grand point d'interrogation. Le parti du premier ministre a largement remporté les élections avec 68 % des sièges communaux, et le scrutin s'est déroulé paisiblement malgré le climat de violence et d'intimidation dans quelques communes pendant la campagne. L'opposition, composée du parti royaliste de FUNCINPEC (qui participe néanmoins dans le gouvernement de coalition) et du parti Sam Rainsy plus radical et populiste, n'inspire pas autant de confiance que le PPC du premier ministre, qui en dépit de ses défauts est reconnu par une grande partie de la population et les bailleurs de fonds comme le meilleur espoir dans le contexte actuel, surtout grâce à ses succès obtenus vis-à-vis de la paix et de la stabilité au pays. Cependant, les bailleurs de fonds s'impatientent devant la lenteur des réformes promises par le gouvernement, et s'inquiètent de la corruption endémique dans la fonction publique (Ball, 2002).

2. Climat, démographie et indicateurs sociaux²

Le Cambodge est un pays tropical avec une saison pluvieuse annuelle de mai à novembre, suivie d'une saison sèche de décembre à avril. Au début de la saison sèche, il peut faire relativement plus frais, mais en fin de saison sèche, avant le début des pluies, il fait assez chaud. Les températures moyennes varient entre un minimum de 21 degrés en décembre et janvier et un maximum de 36 degrés en avril (Nesbitt, 1997a). Les pluies sont assez variables en fonction de la région, avec des hauteurs maximales de 4 000 mm par an sur la côte, 2 500 mm dans les régions montagneuses du nord-est, et entre 1 250 et 1 750 mm par an dans les régions du centre où l'on pratique la riziculture (Nesbitt, 1997a).

Le relief du pays est composé de montagnes dans l'ouest et le nord-est. Les plaines du centre sont dominées par un vaste lac (le Tonlé Sap) qui fonctionne comme une cuvette, dont la surface augmente par dix en saison pluvieuse (Nesbitt, 1997a). Le pays est en effet coupé en deux par le fleuve Mékong relié au Tonlé et continuant vers le delta dans le sud du Vietnam. Le nord-est, très peu peuplé et essentiellement par des minorités ethniques, est une vaste zone de forêts de plus en plus surexploitées. Les inondations en saison des pluies dans les bassins autour des fleuves sont de plus en plus fréquentes, un phénomène sans doute lié à cette déforestation incontrôlée par des sociétés étrangères d'exploitation forestière dans les régions du nord-est à l'amont du fleuve Mékong. La crue du fleuve peut

² Les sources de la plupart des chiffres présentés sont : le Rapport de développement humain 2002 du PNUD, la Banque mondiale, le Département d'Etat américain et le Cambodia Development Research Institute (CDRI).

monter jusqu'à 9 mètres plus haut que son niveau habituel en septembre ou octobre lorsque les pluies sont les plus fortes (Nesbitt, 1997a).

Le Cambodge est peu peuplé par rapport à ses voisins, avec un taux de densité de 67 personnes habitants au kilomètre carré, contre 238 au Vietnam et 121 en Thaïlande. Cependant, cette répartition est très inégale, beaucoup plus forte autour des berges des fleuves, le Tonlé Sap et le sud-est que dans le nord est et le sud-ouest. Les terres le long des frontières continuent d'être grignotées par les voisins surpeuplés, surtout le Vietnam, provoquant la colère des Khmers et des tensions régulières.

Les Khmers représentent 90 % de la population, le reste est composé essentiellement de Vietnamiens, de Chinois, de chams musulmans et des tribus indigènes dans le nord-est du pays. Les Cambodgiens sont, essentiellement, tous des bouddhistes, avec une petite minorité de musulmans chams. A la différence des Vietnamiens et des Thaïs, les Khmers sont moins influencés par la culture chinoise et beaucoup plus par la culture indienne.

L'espérance de vie est de 56 ans avec un taux de mortalité infantile de 95 l ; 56 % des enfants en dessous de l'âge de 5 ans sont malnutris, ainsi que 20 % des femmes (GRC, 2002a). Le taux de croissance annuelle de la population est de 2,4 %, l'un des taux les plus élevés en Asie, et chaque femme a en moyenne quatre enfants. Le taux de séroprévalence du VIH est le plus élevé d'Asie également, à 2,7 % de la population adulte (âgée de 15 à 49 ans). Le taux d'alphabétisation est de 68 %, inégalement réparti entre les hommes, dont le taux est de 80 %, et les femmes de 57 % seulement . Le taux réel d'alphabétisation fonctionnelle est sans doute moins élevé, de l'ordre de 37 % selon des études du Ministère de l'Education et l'UNESCO. (So et Supote, 2000) A peine 21 % des femmes âgées de plus de 25 ans ont fait des études au-delà du niveau primaire ; 86 % des enfants inscrits à l'école sont dans le primaire, le reliquat de 14 % étant dans le secondaire (FMI, 2002a).

3. Economie : une croissance soutenue grâce au retour à la paix

Le PIB du Cambodge se chiffre à 259 US\$ par an et par habitant, le classant parmi les pays les plus faibles de la planète, 186^e sur 206 pays selon la Banque mondiale (2000). Cependant, les chiffres macro-économiques ont été plutôt positifs dans les années 90, lors de l'avènement de la paix et de la reconstruction nationale, mis à part l'année 1998, année de la virulente crise financière asiatique, et notamment chez son voisin thaï, fortement secoué.

En moyenne, le Cambodge a connu une croissance de 4 % entre 1994 et 2000, ce qui était toutefois la moitié de celle prévue par le gouvernement, et inférieure au niveau nécessaire pour réduire la pauvreté en vue de la forte croissance démographique (Sok *et al.*, 2002).

Enfin, l'inflation est restée à des niveaux assez élevés jusqu'en 1999, puis s'est maintenue après être redescendue à un niveau très acceptable. Simultanément, le taux de change entre le riel cambodgien et les devises étrangères, s'est stabilisé. Le tableau 1 ci-dessous permet de comparer l'évolution macro-économique récente par rapport à la longue trajectoire avant, pendant et après le génocide et la guerre.

Tableau 1: Les principaux indicateurs macro-économiques.

	1960	1970	1985	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
PIB/hab. (prix courants)	\$113	\$152	\$77	\$134	\$295	\$276	\$244	\$259	\$257	\$259
Croissance du PIB	4,8%	-6,7%	20,3%	8,7%	3,5%	3,7%	2,1%	6,9%	7,7%	6,3%
Inflation	4,0%	31,3%	16,6%	141%	7,2%	8,0%	14,7%	4,0%	-0,8%	0,2%
Taux de change riel/US\$1	35	56	80	537	2.641	3.000	3.800	3.820	3.859	3.935

* Chiffres prévisionnels.

Sources: Sok *et al.*, 2002 ; FMI, 2002b ; GRC, 2002a.

La croissance du PIB en 2002 est estimée à 4,5 % avec une hausse de l'inflation de 3,9 % (FMI, 2002b).

3.1. La stagnation relative de l'agriculture et l'essor de l'industrie textile

Malgré une performance globale impressionnante, la croissance n'a pas été égale entre les différents secteurs. L'agriculture a plutôt stagné pendant les années 90, avec un taux moyen de croissance de 3 % par an, à peine assez pour faire face à la croissance de la population (2,5 %). La mauvaise performance de 2000 s'explique surtout par les inondations sans précédent qui ont dévasté 20 % de la surface plantée. Cependant, le déclin relatif du secteur agricole par rapport au reste de l'économie est une tendance à long-terme, comme le démontre le tableau 2 et le graphique 1 ci-dessous.

Tableau 2 : La croissance des secteurs de l'économie et l'épargne en % du PIB.

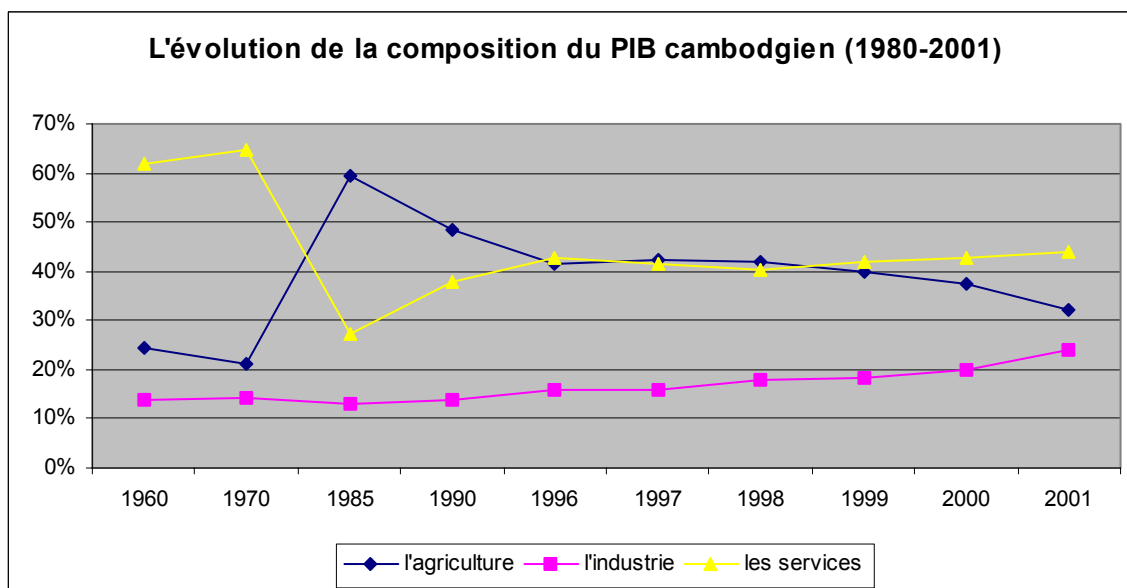
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
% croissance du secteur d'agriculture	10,0%	-0,7%	5,8%	2,5%	4,8%	-2,7%	4,0%
% croissance du secteur d'industrie	20,9%	11,1%	20,4%	7,7%	12,0%	29,0%	12,5%
% croissance du secteur des services	5,7%	3,1%	-3,7%	-0,6%	5,8%	3,1%	2,4%
L'épargne nationale brute en % du PIB	7,4%	9,2%	13,3%	10,9%	15,2%	12,8%	N/A

Source : FMI, 2002a.

L'industrie a connu un taux de croissance de 8 % entre 1994 et 2000, surtout grâce à la construction d'usines textiles aux alentours de Phnom Penh. Les 200 usines emploient une main-d'œuvre essentiellement féminine de 180 000 actifs, venus principalement des zones rurales. Bien que les salaires moyens soient assez bas, en moyenne de 61 US \$ par mois, la masse salariale totale de l'industrie textile au Cambodge, estimée à 12 millions US \$ par mois est non négligeable, et représente une source importante de revenus de transfert vers certaines provinces rurales (Calvert, 2002c). De 1 % du PIB en 1993, l'industrie textile en représente maintenant 12 % (GRC, 2002b).

Le graphique suivant montre clairement la tendance à long-terme du déclin du secteur agricole en faveur des services et de l'industrie.

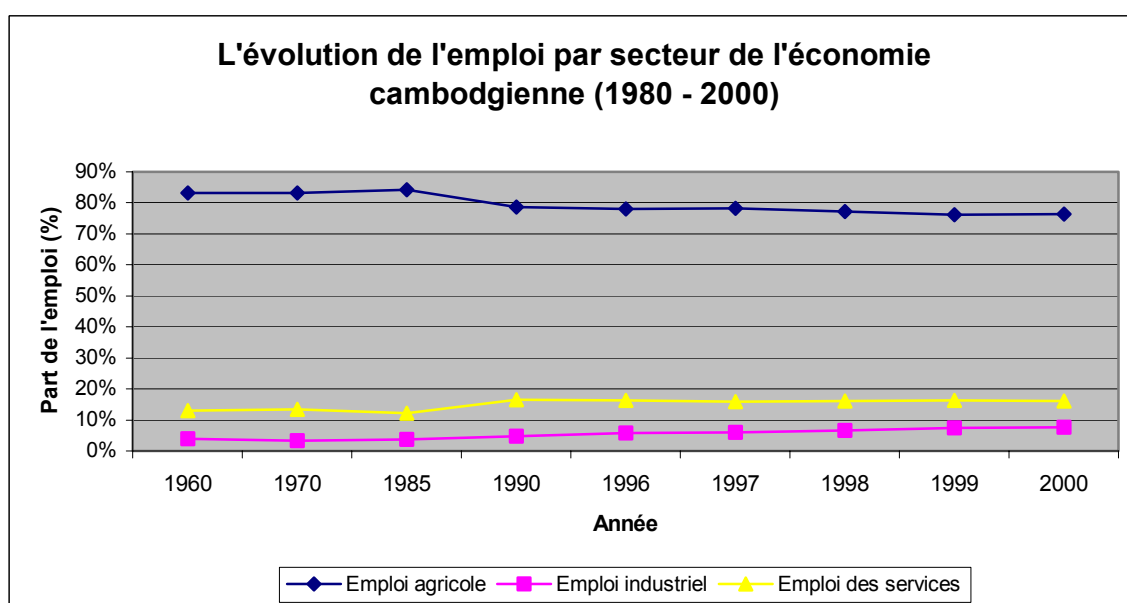
Graphique 1 : L'évolution de la composition du PIB cambodgien (1980-2001).



Source : Sok, *et al.*, 2002 ; GRC, 2002a. En prix constants.

En fait, la productivité du secteur agricole stagne par rapport aux autres secteurs car l'investissement étranger direct est concentré dans l'industrie textile à Phnom Penh et le tourisme à Siem Reap/Angkor (services). D'un total de 220 millions \$US d'investissements étrangers approuvés en 2000, à peine 4 millions \$US (2%) étaient investis dans le secteur de l'agriculture, par rapport à 30 % dans l'industrie et 66 % dans les services (y compris le tourisme) (FMI, 2002a). Par conséquent, le secteur agricole, beaucoup plus important en termes de force de travail, doit absorber un nombre croissant d'effectifs sans le bénéfice des investissements proportionnels (Van Acker, 1999). En effet, ce dernier secteur continue d'employer 76 % de la main-d'œuvre. Le graphique ci-dessous montre clairement l'évolution relativement stable de l'emploi par secteur.

Graphique 2 : L'évolution de l'emploi par secteur de l'économie cambodgienne



Source : Sok, *et al.*, 2002.

Enfin, le tableau ci-dessous montre clairement que la productivité des services (notamment le tourisme) a nettement augmenté tandis que l'industrie a stagné et l'agriculture a fortement baissé. Nous n'avons pas de chiffres plus récents, mais il est bien probable qu'entre-temps la productivité de l'industrie se soit fortement améliorée et l'agriculture ait poursuivi son déclin relatif.

Tableau 3 : La productivité de la main d'œuvre par secteur.

Année	PIB réel par personne employée (en riels)		Indice de productivité de la main-d'œuvre	
	1993-94	1996	1993-94	1996
Economie totale	75.612	71.602	100	95
Agriculture	46.369	39.107	100	84
Industrie	304.845	300.683	100	99
Services	123.758	158.455	100	119

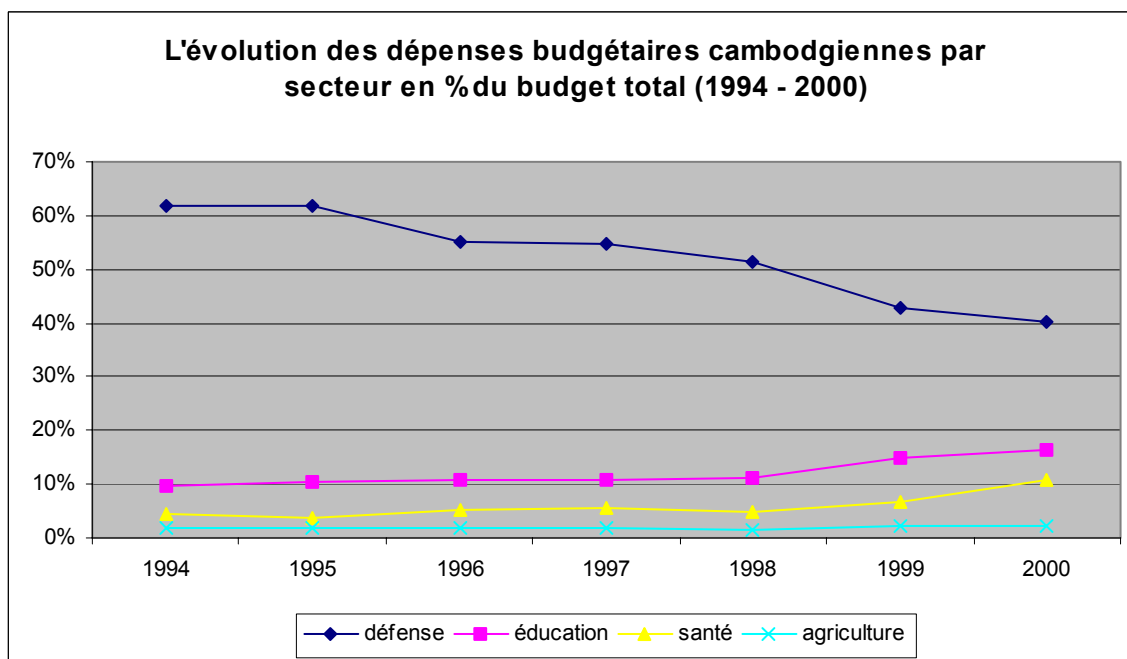
Source : Kato et Ronnas, 1998 cités dans Van Acker, 1999.

3.2. L'importance de l'aide au développement dans les dépenses de l'Etat

Le Cambodge a reçu presque US\$400 millions en aide officielle au développement en 2000, ce qui représentait 13 % de son PIB et à peu près US\$30 par personne. Les chiffres prévisionnels pour 2001 parlaient d'une augmentation de l'aide à US\$472 millions (GRC, 2002a). Entre 1992 et 2001, le Cambodge a reçu un total de US\$4,1 milliards en aide au développement, dont 34 % de sources multilatérales, 58 % de sources bilatérales et 8 % de sources non-gouvernementales. La dette extérieure reste minime, 1 % du PIB (FMI, 2002a). Le problème majeur, surtout pour les institutions multilatérales, a été le faible niveau d'absorption des prêts par le gouvernement, du fait de ses capacités humaines limitées et des procédures de gestion peu transparentes (BAD, 2002).

Le déficit fiscal était de 5 % en 2001, comblé par des subventions des bailleurs de fonds (GRC, 2002a). En 1998, les aides des bailleurs représentaient jusqu'à 167 % des revenus gouvernementaux (Ramamurthy, 2001). Les dépenses gouvernementales sont fortement orientées vers la sécurité et la défense, et le gouvernement dépend essentiellement des bailleurs de fonds pour le financement du développement social et économique (Sok, *et al.*, 2002). Le tableau ci-dessous montre clairement ce déséquilibre entre les dépenses de défense et les secteurs sociaux.

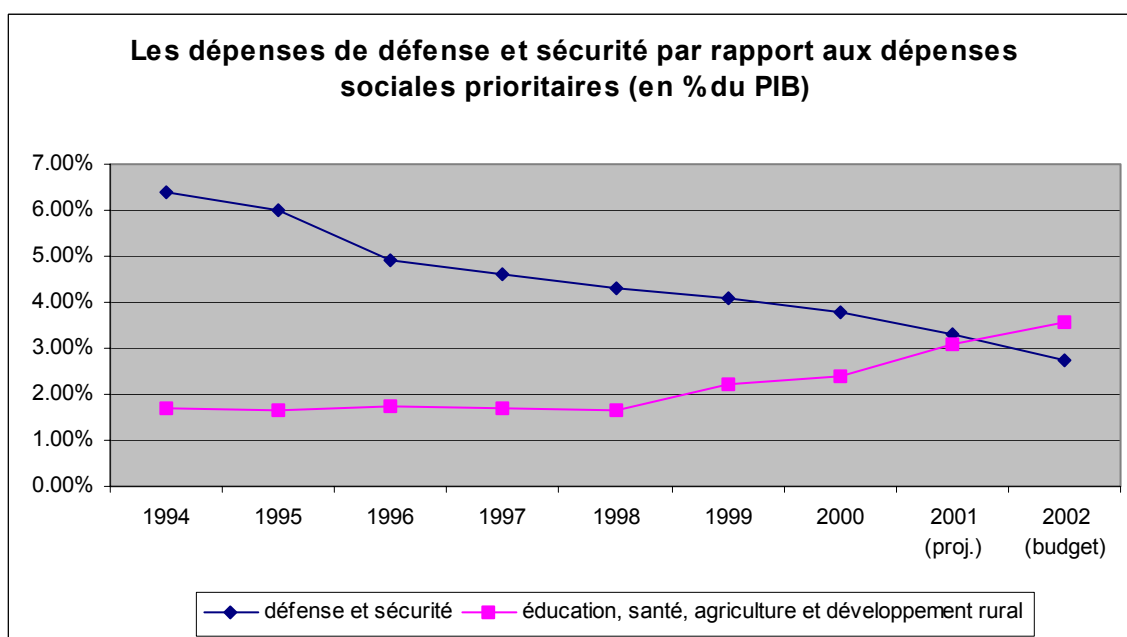
Graphique 3 : Dépenses budgétaires par secteur (en pourcentage du budget total).



Source: Sok *et al.*, 2002.

Depuis 1998, la situation s'améliore légèrement pour les secteurs sociaux grâce à la réduction des sommes allouées à la défense, mais les dépenses effectives restent souvent bien en deçà des collectifs budgétaires prévus. En plus, on constate le manque d'attention relatif du secteur agricole par rapport à la santé et à l'éducation. En 2001, il était prévu pour la première fois que les dépenses pour les secteurs sociaux dépassent enfin les dépenses de défense et de sécurité en termes de pourcentage du PIB. Le graphique ci-dessous du FMI montre cette évolution.

Graphique 4 : L'évolution des dépenses de défense par rapport aux secteurs sociaux (en pourcentage du PIB).



Source : de Zamaroczy, M., 2001.

3.3. L'intégration régionale et le commerce extérieur

Depuis 1999, le Cambodge est devenu membre de l'ASEAN, ce qui implique la réduction des tarifs dans une fourchette comprise entre 0 à 5 % en 2010. Les travaux préparatoires pour l'accession à l'OMC sont bien avancés, et le gouvernement a récemment préparé une stratégie de développement du commerce « pro-pauvre » (ITC, 2002). Néanmoins, il reste des inquiétudes sur la compétitivité du Cambodge par rapport à ses voisins plus efficaces, notamment dans le secteur agricole dominant de son économie (Chan, 2000). Les ONG s'inquiètent aussi des conséquences de cette ouverture si la stratégie n'est pas clairement liée aux objectifs du CSLP (NGO Forum, 2002).

En 2000, les importations des biens et des services représentaient 47 % du PIB, tandis que les exportations ne représentaient que 40 %, soit un énorme progrès par rapport à 6,3 % en 1995. Pendant les années 90, les exportations ont augmenté en moyenne de 29 % par an, essentiellement grâce à l'industrie textile qui représentait 89 % du total des exportations. Par contre, l'agriculture (sans compter le bois, l'hévéa et la pêche) représentait moins de 1 % des exportations officielles (FMI, 2002a). En 2001, le Cambodge a réussi à dégager un surplus dans sa balance des paiements de US\$71 millions, et il maintient un niveau de réserves en devises égales au financement de 3,4 mois d'importations, ce qui lui a fait gagné les éloges du FMI (GRC, 2002b).

Néanmoins, l'industrie textile est menacée à l'avenir avec l'expiration des accords préférentiels d'exportation vers les Etats-Unis et l'Union européenne en 2005, et elle se trouve désavantagée par rapport à d'autres pays dans la région asiatique où la main-d'œuvre est moins chère et plus qualifiée (Pillot *et al.*, 2000 ; FMI, 2002b).

4. Pauvreté : peu de progrès et davantage d'inégalités

Malgré la croissance économique des années 90, la pauvreté reste toujours un phénomène très répandu dans la société cambodgienne : 36 % de la population sont considérés comme pauvres (pauvreté mesurée en termes de consommation alimentaire - 2.100 calories par jour - et un panier non-alimentaire) selon l'étude socio-économique de 1999, légèrement en baisse par rapport à un taux de 39 % en 1993³ (INS, 1999). De plus, cette pauvreté est très inégalement répartie s'élevant à 40 % en milieu rural par rapport à seulement 11 % à Phnom Penh. En fait, 90 % de la population pauvre se trouvent en milieu rural et 71 % de la population pauvre sont des agriculteurs (GRC, 2002b). Ceci vient du fait que 84 % de la population totale vit en milieu rural, et 85 % de la population rurale dépend principalement de l'agriculture pour sa survie.

D'autres indicateurs permettent de confirmer le fossé entre milieux urbain et rural : 24 % des ménages ruraux ont accès à l'eau potable par rapport à 60% en milieu urbain. Parmi la population qui travaille à Phnom Penh, 53 % reçoivent un salaire mensuel contre seulement 11% en milieu rural (GRC, 2002a et 2002b). Enfin, l'analphabétisme est 20 %

³ Ces chiffres peuvent paraître assez acceptables par rapport à certains pays, mais ils sous-estiment sans doute la pauvreté réelle puisqu'ils sont basés sur la consommation. En fait, l'agence suédoise de développement international a estimé que 80 % de la population cambodgienne vivent en-dessous de la barre de US\$1 par jour et dépensent plus de la moitié de leurs revenus pour la nourriture. Par rapport à la pauvreté extrême, plus de la moitié de la population dépense moins d'un demi dollar par jour, et 70 % de leurs dépenses sont pour la nourriture (SIDA, 2001).

plus élevé en milieu rural qu'à Phnom Penh (INS, 1999). Il convient aussi de noter que le seuil de pauvreté au Cambodge est défini par le gouvernement cambodgien comme étant égal à un revenu de 0,46 US\$ par jour en milieu rural et de US\$0,63 en milieu urbain en termes de consommation, ce qui est bien en dessous du niveau de US\$1 par jour considéré par la Banque mondiale comme le seuil de pauvreté absolue.

En dehors du profil essentiellement rural des pauvres, l'incidence de la pauvreté au Cambodge s'accroît en fonction de la taille du ménage. Ainsi, 24 % des ménages avec quatre personnes sont pauvres par rapport à 45 % des ménages avec 10 personnes. Dans cette même optique, le nombre d'enfants joue un rôle important également : 27 % des ménages avec un enfant sont pauvres par rapport à 49% des ménages avec plus de 3 enfants. L'âge est un facteur important également jusqu'à un certain niveau : le taux de pauvreté augmente jusqu'à un maximum pour les chefs de ménages compris entre 36 à 40 ans, puis se réduit pour ceux qui sont plus âgés, grâce sans doute aux effets de l'accumulation du patrimoine. Curieusement, il ne semble pas y avoir une différence de taux de pauvreté selon que le chef de ménage est un homme ou une femme. Cependant, il est certain que le fardeau de la pauvreté pèse plus lourdement sur les chefs de ménage féminins compte tenu de leur double responsabilité. Enfin, les victimes des accidents de mines sont classés comme les plus pauvres parmi les pauvres (GRC, 2002b).

Les villages les plus pauvres ont moins accès aux marchés (à peine 14 % des villages au Cambodge ont un marché), ou à l'électricité (à peine 43% y ont accès et 23% ont une canalisation d'eau courante). A peine 11% des villages ont une banque ou une ONG qui accorde du crédit, et seulement 4% ont un encadreur agricole. Enfin, tandis que 46% des villages ont une école primaire, seulement 16% ont une clinique et 5,4% ont une école secondaire. Dans les villages les plus pauvres, 92% des femmes accouchent chez elles, tandis que dans les villages plus riches, à peine 26% le font chez elle (Ministère du Plan, 1999). Le riz représente 40% des dépenses alimentaires des ménages pauvres. Le coût pour l'éducation d'un enfant à l'école primaire représente un quart du budget non-alimentaire du ménage (GRC, 2002a).

Pour bien comprendre l'étendue de la pauvreté au Cambodge, il convient de la placer dans un contexte régional et international. Le tableau ci-dessous permet de faire des comparaisons à l'échelle de la région du Mékong ainsi que par rapport à deux pays occidentaux.

Tableau 4 : Le développement humain au Cambodge relatif aux normes régionales et internationales.

	Cambodge	Vietnam	Laos	Thaïlande	Etats-Unis	France
PIB/tête⁴	\$1.446	\$1.996	\$1.575	\$6.402	\$34.142	\$24.223
Taux d'alphabét.	67,8%	93,4%	48,7%	95,5%	99,0%	99,0%
Espérance de vie (ans)	56,4	68,2	53,5	70,2	77,0	78,6
Valeur IDH⁵	0,543 (130)	0,668 (109)	0,485 (143)	0,762 (70)	0,939 (6)	0,928 (12)

Source : PNUD, 2002.

⁴ Ajustée selon l'indice de parité des prix d'achat.

⁵ L'indice de développement humain (IDH) est composé des indicateurs sociaux, dont l'espérance de vie, le taux de fréquentation scolaire et le taux d'alphabétisation, ainsi que le PIB en termes de parité des prix d'achat. (PNUD, 2002).

Il est clair, donc, que le Cambodge, 130^e sur 173 pays en valeur de l'indice de développement humain (IDH), est loin derrière ses voisins (avec l'exception notable du Laos) par rapport aux indicateurs clés de développement humain. C'est d'autant plus étonnant que la pauvreté absolue au Vietnam fût plus répandue en 1990 avant les réformes économiques, mais le niveau de la pauvreté absolue dans les deux pays est quasiment égal aujourd'hui (GRC, 2002b). La croissance économique des années 90, depuis l'avènement de la paix n'a pas suffi au Cambodge pour rattraper son retard par rapport à ses voisins.

La réduction très limitée de la pauvreté, malgré la croissance économique, est sans doute liée au fort taux de croissance de la population (2,4%), et à la concentration des investissements en milieu urbain, notamment à Phnom Penh dans le secteur industriel (les usines de textiles), ainsi que des inégalités croissantes (Ministère du Plan, 1998). A part l'accès à l'eau potable, il y a eu peu de progrès dans les indicateurs sociaux, notamment dans la santé, dans l'éducation et l'alphabétisation, pendant les années 90 (Ministère du Plan, 1998 ; GRC, 2001). Malgré le fait que le Cambodge ait été déclaré sans présence de poliomyélite en 2001, à peine 63% des enfants sont vaccinés contre la tuberculose, la poliomyélite et la rougeole (GRC, 2002b).

4.1. Les inégalités : un fossé grandissant entre villes et campagnes

Peu d'informations sont disponibles à propos des inégalités au sein du Cambodge. Cependant, le rapport de développement humain du Cambodge a démontré que la situation des ménages ruraux les plus pauvres était en baisse par rapport à celle des ménages ruraux riches et les ménages urbains. Le tableau ci-dessous montre clairement cette tendance.

Tableau 5 : Comparaison des inégalités de consommation entre quintiles de la population en milieu rural et urbain entre 1993 et 1996.

	1 ^{er} quintile	2 ^e quintile	3 ^e quintile	4 ^e quintile	5 ^e quintile
Rural 1993/94	9,0%	13,3%	17,2%	22,4%	38,2%
Rural 1997	6,2%	10,5%	14,6%	21,1%	47,6%
Urbain 1993/94	4,6%	8,3%	12,9%	20,8%	53,5%
Urbain 1997	5,3%	9,8%	14,0%	20,6%	50,2%

1^{er} quintile = plus pauvre, 5^e quintile = plus riche.

Source : Ministère du Plan, 1997.

Des chiffres plus récents de l'enquête socio-économique réalisée en 1999 montrent une tendance plus encourageante, mais toujours assez inégale.

Tableau 6 : Comparaison des inégalités de consommation entre quintiles de la population entre 1993 et 1999.

	1 ^{er} quintile	2 ^e quintile	3 ^e quintile	4 ^e quintile	5 ^e quintile
Cambodge 1993/94	7,0%	10,6%	14,0%	19,4%	49,0%
Cambodge 1997	5,8%	9,9%	14,1%	20,7%	49,6%
Cambodge 1999	8,9%	13,8%	16,3%	19,4%	41,6%

1^{er} quintile = plus pauvre, 5^e quintile = plus riche.

Sources : Ministère du Plan, 1997 ; INS, 1999.

D'une situation entre 1993-1994 et 1996, qui semblait avoir accru les inégalités, on constate une légère amélioration pour les quintiles plus pauvres en 1999, bien que le

déséquilibre entre le 5^e quintile (le plus riche) et tous les autres reste toujours énorme. Nous ne pouvons pas comparer les chiffres dans ce tableau entre milieu urbain et rural puisque le milieu urbain est éclaté entre Phnom Penh et autres urbains pour 1999. Néanmoins, nous pouvons voir à travers le tableau suivant l'évidence d'un déséquilibre croissant entre Phnom Penh et les ménages ruraux et autres urbains dans la consommation.

Tableau 7 : La consommation moyenne mensuelle des ménages en 1997 et 1999 par tête (en riels cambodgiens).

	1997	1999	% évolution
Cambodge	57.947	71.077	22,7%
Phnom Penh	140.365	198.550	41,5%
Autre urbain	77.432	87.999	13,6%
Rural	45.045	55.956	24,2%

Source : INS, 1999.

On peut donc en conclure que les inégalités diminuent quelque peu globalement, mais que le fossé entre la capitale et le reste du pays se creuse encore. La croissance n'a pas donc été aussi bénéfique pour tout le monde, un constat d'autant plus important que pour réduire la pauvreté, il faudrait nécessairement viser les pauvres qui sont en majorité en dehors de Phnom Penh qui compte moins de 10% de la population totale du pays.

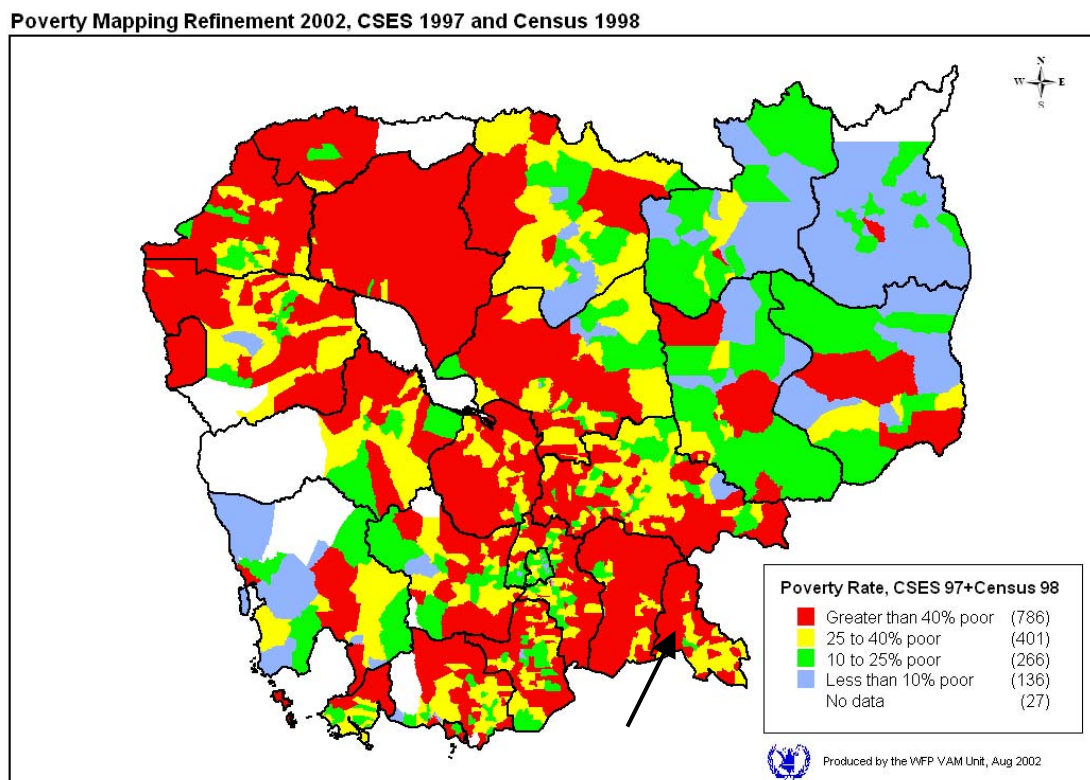
4.2. La distribution géographique : une concentration en milieu rural

Les études socio-économiques faites jusque-là ne permettent pas de distinguer statistiquement la pauvreté selon les provinces, puisqu'elles sont plutôt agrégées en termes de zones agro-écologiques. Cependant, le Programme alimentaire mondial (PAM) a fait une carte de la pauvreté dans le cadre de ses efforts de ciblage des vivres vers les zones les plus pauvres. Cette carte, élaborée à partir d'informations provenant du recensement général de la population en 1998 et de l'enquête socio-économique de 1997, ainsi que d'autres études diverses, permet de classer les 1 621 communes selon quatre catégories de pauvreté. Les classes se décomposent de la manière suivante :

- plus de 40% de la population pauvre ;
- entre 25 et 40% de la population pauvre ;
- entre 10 et 25% de la population pauvre ;
- moins de 10% de la population pauvre.

Selon cette carte ci-dessous, les provinces les plus pauvres du Cambodge sont Siem Reap, Prey Veng et Preah Vihear. La province de Svay Rieng que nous avons étudiée pour cette thèse se trouve partagée entre la catégorie de plus de 40% de ménages pauvres et une autre catégorie de 25 à 40% de ménages pauvres.

Carte 3 : La carte de la pauvreté du Cambodge.



Source : GRC, 2002b.

L'inconvénient majeur de cette carte est que la pauvreté est définie à l'échelle communale, or, une commune peut être composée de plusieurs villages qui ne sont pas tous au même niveau. Son utilisation implique donc la nécessité d'enquêtes supplémentaires afin de comparer des villages au sein d'une commune donnée.

4.3. Une définition selon les pauvres

En dehors des statistiques quantitatives, une étude participative organisée par la BAD (2001) a demandé aux pauvres au Cambodge eux-mêmes de définir ce qu'est la pauvreté. Selon eux, être pauvre, c'est surtout le fait d'avoir faim. Ils font une distinction entre les plus pauvres des pauvres, nommés *toal* en langue khmère, c'est-à-dire qui vont du jour au lendemain, et même d'un repas à l'autre sans savoir comment assurer le nécessaire. Les ménages dans l'autre catégorie, *kror lmom*, ont un peu de terres, peut-être un animal de trait, quelques outils et un taudis comme abri, mais n'ont pas suffisamment de riz à manger de juillet jusqu'en décembre lors de la récolte.

Cependant, la pauvreté n'est pas limitée aux problèmes alimentaires, mais bien au-delà, en y adjoignant un sens d'impuissance, de manque de dignité et d'ignorance. Cette conception élargie de la pauvreté est bien expliquée dans les paroles d'un participant à l'enquête de la BAD :

« Etre pauvre n'est pas seulement une question de ne pas avoir assez à manger... c'est aussi un problème d'ignorance, d'être dédaigné par les gens et de ne pas pouvoir soutenir sa propre famille. » (BAD, 2001).

En dehors du problème alimentaire, les pauvres au Cambodge ont très peu de biens (notamment, de la terre, des animaux de trait et une maison acceptable). Les problèmes liés à la terre – à sa disponibilité limitée, à sa faible productivité, aux mines, ou le manque de terre – sont un souci majeur pour les pauvres. Il leur manque des opportunités. L'éducation, l'eau potable ou l'eau pour l'agriculture leur font défaut. Ils n'ont pas accès au crédit pour acheter des intrants agricoles, des animaux, de l'outillage, des médicaments, du riz pour la consommation ou encore pour financer des micro-entreprises non-agricoles.

L'état délabré de la voirie – les routes et les ponts – est une contrainte très importante pour les pauvres puisqu'il limite leur accès aux infrastructures sociales et augmente le coût du transport des personnes et des biens. La réduction de l'accès aux ressources naturelles communautaires (notamment les forêts et les lieux de pêche) a un impact sérieux sur la sécurité alimentaire des pauvres puisqu'ils en dépendent pour assurer leur sécurité alimentaire lors des périodes de soudure. En effet, 40% des protéines consommées par les ménages paysans proviennent de la cueillette (Nesbitt et Phalouen 1997).

Les autorités locales sont perçues comme très inefficaces dans la résolution des problèmes, et les communautés manquent de moyens pour construire des pagodes ou des mosquées qui sont parfois les seules organisations collectives capables de mobiliser les communautés. Enfin, les jeunes filles et les femmes souffrent davantage de la pauvreté à cause de la charge de travail qui leur revient et migrent fréquemment vers des zones urbaines pour travailler dans des situations très précaires, y compris dans l'industrie du sexe (BAD, 2001).

L'étude de la BAD a développé une typologie des strates socio-économiques dans les villages enquêtés divisés en cinq groupes avec les caractéristiques suivantes :

Tableau 8 : La typologie de la pauvreté selon l'enquête participative de la BAD.

<i>Les ménages les plus pauvres</i>	<i>Les ménages pauvres</i>	<i>Les ménages pauvre-moyens</i>	<i>Les ménages moyens</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peu ou pas de terres ▪ Un animal de trait mais aucun outillage agric. ▪ Maison de feuilles de palmiers en mauvais état ▪ Peu d'ustensiles de cuisine ▪ Pénuries alimentaires pendant 8 mois ▪ Dépend des ressources naturelles pour la subsistance ▪ Endettés et incapables de rembourser ou d'emprunter encore ▪ Pas de soutien des apparentés ▪ Grande famille jeune avec 5 à 12 enfants 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Moins de 2 hectares de terres dans des endroits défavorisés ▪ Une paire d'animaux de trait et quelques outils agricoles ▪ Une maison de feuilles de palmiers parfois avec toiture en tuiles et murs de bambou ▪ Quelques ustensiles de cuisine ▪ Des pénuries alimentaires pendant 3 à 6 mois ▪ Accès à l'emprunt pour l'achat des intrants agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Moins de 3 hectares de terres ▪ Des animaux de trait et un outillage agric. ▪ Une maison de bois ou de bambou avec des murs et une toiture en tuiles ▪ Quelques ustensiles de cuisine ▪ Des pénuries alimentaires de 3 à 4 mois ▪ Accès à l'emprunt pour l'achat des intrants agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jusqu'à 6 hectares de terres ▪ 2 à 4 animaux de trait, d'autres animaux et un outillage agricole complet ▪ Maison de bois avec toiture en tuiles ▪ Des ustensiles ménagers complets ▪ Pas de pénurie alimentaire sauf en cas de crise sanitaire ou de cérémonies ▪ Une épargne liquide ▪ Une micro-entreprise ▪ Une moto ou une pirogue

Source : BAD, 2001.

Le cinquième groupe, le plus aisé, n'a pas été décrit en détail, mais même à ce niveau, les villageois ont reconnu que la situation reste précaire, et suite à une série de crises, les ménages « riches » pourraient également rapidement tomber dans la pauvreté (BAD, 2001). Par ailleurs, il est intéressant de noter l'association de l'épargne et la présence d'une micro-entreprise avec le quatrième groupe, des critères qui n'apparaissent pas pour les groupes plus pauvres. On peut se demander si ces deux critères sont importants comme caractéristiques de ceux qui arrivent à sortir de la pauvreté et leur rôle dans ce processus.

4.4. Des causes multiples de pauvreté

Le facteur le plus important pour expliquer l'étendue et la profondeur de la pauvreté au Cambodge est sans doute le conflit qui a sévi pendant de si longues années. Les dégâts physiques en termes de destruction des infrastructures ainsi que les effets humains, non seulement les morts concentrés surtout parmi la classe intellectuelle, mais également le manque d'opportunités pour accéder à l'éducation pendant des années d'isolement, ont créé une situation d'extrême pauvreté qui ne sera pas rapidement résolue.

Le secteur agricole, où travaille la vaste majorité des pauvres, reste faiblement productif, représentant à peine 32% du PIB, moins de la moitié de la part de la force de travail (76%) (Sok, *et al.*, 2002). Les causes de son inefficacité se trouvent dans le fait qu'il n'est pas mécanisé et reste très dépendant des aléas climatiques, avec peu de cultures irriguées et une mono-culture rizicole qui a affaibli la qualité des sols au fil des siècles (Nesbitt, 1997). La répétition croissante des sécheresses et des inondations, parfois simultanément dans des villages voisins, relève, au moins en partie, de l'exploitation anarchique des ressources naturelles pendant la guerre et qui se poursuit et s'aggrave encore aujourd'hui, sous l'effet d'une corruption flagrante et de rapports peu transparents entre le pouvoir et des sociétés d'exploitation forestière (NGO Forum, 2002).

Parallèlement à la faible productivité du secteur agricole et à l'amenuisement des ressources naturelles, l'accès aux services financiers reste très limité, surtout en milieu rural. Peu d'agences provinciales bancaires existent, et les banques commerciales ne prêtent que 3,7% de leur portefeuille à l'agriculture (GRC, 2002a). La microfinance s'est rapidement développée dans ce contexte, et elle commence enfin à se consolider sous le régime de nouvelles lois bancaires qui exigent la transformation en IMF (USAID, 2000). Néanmoins, la microfinance reste un outil à la fois cher et risqué pour financer l'agriculture dans ce contexte, au regard des faibles rendements et des incertitudes liées à la non-maîtrise des intempéries climatiques.

Le capital humain du Cambodge reste toujours très limité : 40% de la population cambodgienne n'a jamais été à l'école, et à peine 1% de la population a eu une formation au-delà du lycée (UE, 2000). Les effets du génocide, qui avait ciblé surtout ceux ayant fait des études, continueront encore longtemps à se faire sentir. Des 1 000 médecins formés avant 1975, moins de 50 ont survécu au génocide (GRC, 2002a). Selon la FAO, parmi les 1 600 techniciens employés dans le secteur agricole avant 1975, à peine 200, dont 10 ayant fait des études supérieures, ont survécu au génocide (Mysliwiec, 1987). Plus de vingt ans après, on commence enfin à trouver davantage de jeunes diplômés sur le marché de travail, mais souvent, à part leurs études plutôt théoriques et pas forcément de bonne qualité pour ceux qui ne vont pas à l'étranger, ils sont sans grande expérience.

La mauvaise santé contribue également à l'appauvrissement. Des dépenses domestiques pour la santé allant jusqu'à 12% du PIB et 30% du budget des ménages (GRC, 2002a) poussent beaucoup de ménages à s'endetter, souvent pour des soins peu efficaces et de mauvaise qualité. Le nombre d'habitants par médecin est de 6 390 (FMI, 2002a). Le nombre de personnel médical qualifié est donc très limité, surtout en milieu rural, et le coût des soins est souvent très élevé pour les pauvres. Une étude de l'Oxfam a trouvé que 45% des personnes ayant perdu leurs terres ont cité la maladie comme raison principale et 74% des ménages qui ont souffert d'une maladie avaient emprunté de l'argent pour se soigner (Suthumvijit et Seng, 2000).

En plus de la pauvreté extrême des populations, le cadre institutionnel est encore en plein chantier à tous les niveaux. Il manque des règlements juridiques dans la plupart des domaines, des institutions à proprement parler, telles que les banques ou les organisations de la société civile ou les associations locales et villageoises, enfin, il persiste une mauvaise compréhension des concepts de gouvernance et de bonne gestion.

4.5. La multiplicité des stratégies de lutte contre la pauvreté

Malgré le contexte de libéralisation où l'on vise le développement plus par le commerce extérieur que par les aides humanitaires (le fameux « *trade not aid* »), les bailleurs de fonds ont été très généreux avec le Cambodge depuis la signature des accords de paix de Paris en 1991. Depuis lors, le Cambodge a reçu plus de 4 milliards US\$ en aides fournies par les Nations Unies, les organisations internationales bilatérales et multilatérales, ainsi qu'une armada d'ONG internationales (BAD, 2000). Bon an mal an, le pays peut encore compter sur une moyenne de 500 millions US\$ par an de la part de ses bailleurs de fonds.

4.5.1. Les priorités des bailleurs de fonds : éducation et santé favorisées

Les bailleurs de fonds sont presque tous unis (au moins dans leurs discours) autour d'un même objectif : réduire la pauvreté dans leurs actions prioritaires au Cambodge. Parmi les secteurs clés financés par les bailleurs de fonds se trouvent le développement rural, la microfinance, l'éducation et la santé. L'agriculture et, notamment, les actions qui touchent les paysans directement, restent quelque peu négligées. La microfinance reçoit toujours un fort soutien, mais orienté de plus en plus vers une stratégie de commercialisation. Nous présentons ci-dessous brièvement les stratégies et les programmes des principaux bailleurs de fonds multilatéraux et bilatéraux.

4.5.1.1. La Banque asiatique de développement

La BAD est sans doute le bailleur multilatéral qui a été le plus actif au Cambodge du fait que la Banque mondiale et l'IMF n'étaient pas encore pleinement engagés dans le pays avant les élections de 1998. Sa stratégie met l'accent sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté à travers le développement économique du secteur rural, le développement humain et social et le développement du secteur privé. La BAD a financé d'importants projets d'infrastructures, notamment la rénovation du réseau routier, en piteux état, et elle est l'acteur principal dans la microfinance, ayant prêté US\$20 millions à la Banque de développement rural (BDR) destiné à refinancer des IMF qui font du crédit rural et à améliorer la capacité en supervision de la BNC du secteur bancaire et la microfinance (BAD, 2000). Ses aides pour la microfinance sont surtout destinées à promouvoir une politique de formalisation et de commercialisation du secteur, et elle a été

très influente dans la conception de la nouvelle loi bancaire mise en place depuis 1999. Selon cette loi (que nous présenterons plus tard dans ce chapitre), seules des IMF avec une licence de la BNC peuvent prétendre à recevoir des prêts de la BDR, une conditionnalité imposée par la BAD qui a fortement retardé le décaissement de ces fonds vu le peu d'ONG qui sont arrivées à se transformer en IMF jusque-là. Un total de US\$400 millions en prêts sont actuellement en cours, et depuis 1992, la BAD a approuvé un total de US\$559 millions de prêts pour le Cambodge (FMI, 2002b).

4.5.1.2. La Banque mondiale

La Banque mondiale a approuvé US\$473 millions en prêts depuis 1994, dont les secteurs bénéficiaires les plus importants étaient l'énergie, la réhabilitation du réseau routier et le fonds social qui construit des écoles primaires et des cliniques. Elle met l'accent sur la gouvernance, l'amélioration des infrastructures physiques, le renforcement du capital humain et social et le développement du secteur privé, notamment des activités génératrices de revenus en milieu rural. Elle finance également la démobilisation militaire. En agriculture, elle a financé des projets visant l'amélioration de la productivité et le développement du nord-est du pays ainsi que des projets de gestion des forêts et la protection de la biodiversité (ITC, 2002). A travers l'IFC, elle intervient dans la microfinance par un soutien pour ACLEDA, la première ONG qui s'est transformée en banque spécialisée en 2000 suite au passage des nouvelles lois bancaires (FMI, 2002b).

4.5.1.3. Le Fonds monétaire international

Comme ailleurs, son soutien principal concerne les réformes économiques et la maintenance d'un environnement macro-économique sain, notamment en gardant l'inflation à un niveau bas, ainsi que la restructuration du système bancaire, l'amélioration de la collecte des revenus fiscaux, la gestion des dépenses budgétaires et une réorientation des dépenses budgétaires gouvernementales de la défense vers les secteurs sociaux (ITC, 2002 ; FMI, 2002b). En 1999, le FMI a approuvé un programme de soutien (PRGF) de US\$78,5 millions sur quatre ans afin de financer les réformes économiques du gouvernement. Le dernier décaissement a été approuvé en juillet 2002 suite à un contrôle positif des progrès, réalisé par le gouvernement par rapport à la mise en application des conditionnalités (FMI, 2002b).

4.5.1.4. Les Nations Unies

Les différentes agences du système de l'ONU continuent leur intervention au Cambodge à une échelle beaucoup plus réduite après la présence massive initiale d'UNTAC de 1992 à 1993 pour l'organisation des élections. Le programme le plus connu est celui du PNUD, le Cambodia Area Rehabilitation and Regeneration (CARERE) projet, devenu SEILA⁶ depuis les élections communales. Ce programme a créé des comités villageois de développement (CVD) dans des villages pour canaliser une assistance en développement rural intégré dans l'agriculture, l'éducation, la santé, l'eau et l'hygiène. Le PNUD est également chargé de fournir une assistance technique pour la collecte des statistiques sur l'évolution de la pauvreté (ONU, 2002).

⁶ SEILA est un mot en khmer qui désigne la pierre angulaire d'un bâtiment.

La FAO soutient la recherche, la collecte des statistiques agricoles, un programme de formation des paysans de lutte intégrée contre les insectes, et l'amélioration de la capacité du Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. Le PAM distribue des vivres d'urgence lors des inondations et des sécheresses, ainsi que dans le cadre des projets : « vivres contre travail » pour la construction des infrastructures rurales. Le FIDA a soutenu la BDR avec un prêt destiné à financer des crédits aux agriculteurs dans les villages avec des CVD soutenus par le projet SEILA du PNUD. Il finance également un programme d'intensification et de diversification dans les provinces de Kompong Thom et de Kampot, ainsi qu'un projet de développement de l'élevage (ONU, 2002).

L'OMS travaille surtout dans le domaine de la lutte contre le paludisme. L'UNICEF a beaucoup investi dans un programme intégré villageois, le CASD (l'Action communautaire pour le développement social) qui comprend des volets d'éducation et de soins pour les enfants, la nutrition, l'eau, et l'hygiène, la santé préventive, la protection des enfants et femmes vulnérables, et le crédit. Le volet sur le crédit n'a pas l'intention de s'institutionnaliser en IMF et les subventions prendront éventuellement fin (Prins, 1996).

4.5.1.5. L'Union européenne

La réduction de la pauvreté reste le but principal de l'UE au Cambodge. Depuis 1992, elle a dépensé plus de 250 millions d'euros en aides au développement. Son programme le plus connu, le PRASAC, intervient depuis 1995 dans six provinces du Cambodge (dont Svay Rieng que nous avons étudiée dans cette thèse) pour améliorer l'accès à l'eau potable, améliorer la production agricole, fournir un accès au crédit rural, développer l'économie rurale et former le personnel gouvernemental local. Le PRASAC a été beaucoup critiqué pour son orientation sur le décaissement rapide des fonds plutôt que sur la durabilité de l'action (Prins, 1996). Cependant, le PRASAC est en cours de transformation en IMF. En dehors du PRASAC, l'UE finance également l'éducation primaire et la santé (UE, 2000).

4.5.1.6. Le JICA

L'assistance bilatérale japonaise, le premier bailleur de fonds bilatéral du Cambodge, met l'accent surtout sur la reconstruction institutionnelle. Son objectif primaire est de « reconstruire les institutions de l'Etat du Cambodge qui permettent de contribuer à la reconstruction post-conflit et à la formation d'une nouvelle société civile, de construire une fondation pour le développement durable à mi- et à long-terme et d'alléger la pauvreté extrême du Cambodge. ». Les six stratégies principales en termes de programmes sont d'établir une bonne gouvernance, d'améliorer l'infrastructure physique, de favoriser la croissance de l'économie et de créer des emplois, de promouvoir l'agriculture et le développement rural, de développer les ressources humaines et de protéger l'environnement, les ressources naturelles et le patrimoine culturel (JICA, 2002). C'est une combinaison de stratégies assez englobante et intégrée qui insiste sur les capacités et les institutions dans la réduction de la pauvreté.

4.5.1.7. L'Agence française de développement

La France est le deuxième bailleur de fonds bilatéral au Cambodge. L'AFD cible surtout la microfinance à travers la capitalisation de la BDR (pour refinancer les IMF) et un soutien aux ONG en cours de transformation en IMF, l'agriculture (surtout des périmètres irrigués

et le développement agricole périurbain), l'éducation (la formation des professeurs et le supérieur), l'hydraulique villageoise et l'électrification en milieu rural (AFD, 2002).

4.5.1.8. L'AusAid

L'agence bilatérale australienne pour la coopération est le troisième bailleur de fonds bilatéral du pays et celui qui a été le plus actif dans le secteur de l'agriculture. Sa priorité est la réduction de la pauvreté et le développement durable à travers une amélioration de la productivité agricole et le renforcement de la capacité à satisfaire les besoins humains de base. En dehors de l'agriculture, l'AusAid intervient également dans la santé, l'éducation et la bonne gouvernance. L'aide australienne a surtout servi à soutenir la recherche agricole pendant 14 ans à travers le projet CIAP (voir la section 5.5 de ce chapitre), ainsi qu'un projet pour améliorer la qualité et la couverture de l'encadrement agricole utilisant l'approche des systèmes agraires. Un nouveau projet agricole vise l'amélioration de la sécurité alimentaire par l'augmentation de la production rizicole et l'amélioration de la commercialisation des fruits et légumes. L'AusAid soutient également des ONG et la campagne de déminage (AusAid, 2002). Les activités dans l'agriculture ont eu peu d'impact direct auprès des paysans, les efforts étant focalisés surtout au niveau du gouvernement national.

4.5.1.9. L'USAID

Le programme de coopération de l'USAID, agence bilatérale du gouvernement des Etats-Unis au Cambodge, est bien plus réduit que celui des bailleurs de fonds principaux. Sa faible importance date de 1997, lors du coup d'Etat quand le premier ministre actuel avait écarté le Prince Ranariddh du pouvoir. Depuis lors, le Congrès américain a voté des budgets réduits destinés uniquement aux ONG pour des projets plutôt humanitaires, sans soutenir le gouvernement directement.⁷

En 2002, le programme de l'USAID s'élevait à US\$35 millions en aide pour deux objectifs stratégiques : la santé publique (y compris le VIH/SIDA) et la démocratie et la gouvernance (y compris la microfinance et des programmes d'aide humanitaire). Les principaux objectifs de ces programmes sont de promouvoir le respect des droits de l'homme et des processus démocratiques, d'améliorer la prévention du VIH/SIDA et d'augmenter l'utilisation des services sanitaires (USAID, 2002). Son soutien à la microfinance (y compris le programme du CRS) est en cours de suppression progressive, laissant ce secteur plutôt dans les mains de la BAD et de sa politique de commercialisation du secteur.

A la différence des autres bailleurs de fonds, l'USAID semble plutôt préoccupée par des questions de démocratie et de droits de l'homme, et moins par la réduction de la pauvreté comme objectif primordial. Cela reflète les objectifs de la politique étrangère des Etats-Unis au Cambodge qui sont davantage tournés vers ces questions et sur la prévention des maladies infectieuses telles que le VIH/SIDA. Cette approche est contraire à la trajectoire des pays voisins du Cambodge qui avaient d'abord cherché à promouvoir la croissance économique avec des effets jugés « miraculeux » (au moins avant la crise financière asiatique) dans la réduction de la pauvreté. Lors de la crise financière, la classe moyenne

⁷ Cette dernière restriction a été soulevée récemment par le Congrès américain, mais uniquement dans le cadre des programmes de prévention du VIH/SIDA, des mesures contre le trafic des êtres humains et l'éducation de base (USAID, 2002).

nouvellement créée a milité pour des réformes politiques et plus de respect pour les droits de l'homme, avec comme résultat des changements de régime en Thaïlande et en Indonésie.

4.5.2. Du plan de développement socio-économique au Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP)

Lors de la préparation du plan de développement socio-économique (PDSE) pour 2001 à 2005, en faisant le bilan du passé, le gouvernement cambodgien et les bailleurs de fonds se sont mis d'accord sur le fait qu'une croissance soutenue de 6 à 7% par an serait nécessaire pour pouvoir réduire la pauvreté, et que cette croissance devrait surtout viser le développement agricole et rural où une grande partie de la population pauvre est concentrée (GRC, 2001). Cela est d'autant plus important que la population active augmente de 228 000 personnes par an à un taux de 3,2% par an.

Cette nouvelle stratégie représente un changement assez important par rapport aux résultats du passé, notamment, la priorité donnée au secteur rural. Par exemple, dans son plan de développement socio-économique pour la période de 1996 à 2000, le gouvernement cambodgien avait prévu de dépenser 65% des investissements en milieu rural et 35% en milieu urbain. En réalité, le résultat a été inversé avec la majorité des investissements en milieu urbain (NGO Forum, 2001). Cependant, le plan prévoit un taux de croissance de seulement 3,5% pour l'agriculture par rapport à 7% pour l'industrie et 8% pour les services, ces projections semblent donc peu logiques et cohérentes par rapport à l'objectif prioritaire de développement rural (GRC, 2001).

En 2000, le Cambodge avait commencé à préparer son CSLP pour accéder à de nouveaux prêts du FMI. Cependant, le processus a été suspendu à mi-chemin afin de donner le temps au pays de préparer le plan de développement socio-économique, censé contribuer à définir les stratégies de réduction de la pauvreté. En fait, la nécessité de préparer deux documents venait des exigences des bailleurs de fonds différents, la BAD pour le PDSE et le FMI et la Banque mondiale pour le CSLP, un problème souligné par les ONG dans leur critique du processus (Biddulph, 2001). Heureusement, les bailleurs se sont mis d'accord pour préparer un seul et unique document la prochaine fois (GRC, 2002b).

Dès que le PDSE a été approuvé par le Conseil des Ministres en fin 2001, les travaux sur le CSLP ont redémarré avec des consultations de la société civile, y compris les ONG, et la décision d'adopter une approche intégrée avec des priorités au lieu de faire une liste d'actions à entreprendre par chaque ministère sans se soucier des liens éventuels entre ces actions et d'éventuels chevauchements. En plus, le gouvernement a pris la décision de créer le Conseil du développement social (CDS) chargé du suivi et de la coordination des actions entreprises dans le cadre du CSLP. C'était une manière de mieux intégrer et coordonner toutes les actions vers le seul but de lutter contre la pauvreté. Les informations que nous présentons concernant le CSLP sont basées sur une version quasi définitive du document sorti en octobre 2002 au moment où nous rédigeons cette thèse.

Le CSLP du Cambodge consiste essentiellement en une analyse de la pauvreté et des stratégies prioritaires en vue de sa réduction ainsi que des indicateurs clés pour mesurer les progrès accomplis. Le plan du Cambodge est composé de cinq grandes stratégies qui consistent notamment en la promotion de la croissance économique, le renforcement de la santé et l'accès à l'éducation, la protection sociale et environnementale, la bonne

gouvernance, et l'assainissement des finances publiques. Le tableau ci-dessous présente en matrice ces stratégies et les secteurs spécifiques où des activités seront développées. Par la suite, nous présenterons en détail les activités liées aux secteurs agricole et financier qui nous intéressent particulièrement dans le cadre de cette thèse.

La vision à long-terme du gouvernement est « un Cambodge avec une bonne cohésion sociale, bien instruit, et culturellement dynamique, sans pauvreté, analphabétisme ou maladies, qui permet à chaque personne de développer pleinement ses capacités. » (GRC, 2002a). Les stratégies pour y arriver se trouvent dans le tableau ci-dessous.

Tableau 9 : La matrice des priorités du CSLP du Cambodge.

<p>I. Promouvoir les opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La stabilité macro-économique ▪ Améliorer les moyens d'existence des pauvres <ul style="list-style-type: none"> ○ L'accès à la terre ○ L'agriculture, les forêts et la pêche ○ L'irrigation ○ Les routes et le transport ○ Augmenter l'emploi ○ Le commerce ○ Le développement du secteur privé <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le développement du secteur financier ▪ L'encouragement de l'investissement ○ La formation professionnelle ○ L'énergie ○ Le tourisme ○ Les postes et télécommunications
<p>II. Améliorer la capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'éducation et la formation ▪ La santé ▪ Le VIH/SIDA ▪ L'eau potable et l'hygiène ▪ La nutrition
<p>III. Réduire la vulnérabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La gestion des urgences ▪ Le déminage ▪ La gestion durable des ressources naturelles et de l'environnement ▪ La sécurité alimentaire ▪ La lutte contre le trafic des femmes et des enfants ▪ La protection sociale ▪ Le genre
<p>IV. L'inclusion sociale et la bonne gouvernance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La lutte contre la corruption ▪ La démocratisation ▪ La décentralisation ▪ La réforme de l'administration publique ▪ La réforme judiciaire ▪ Le développement communautaire ▪ Les minorités ethniques
<p>V. Les besoins de ressources publiques et la gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La finance publique

Surligné gris = stratégies auxquelles les programmes de microfinance et d'agriculture du CRS sont liées.

Source : GRC, 2002b.

L'objectif général le plus proche des programmes que nous avons étudiés dans le cadre de cette thèse est sans doute celui de « promouvoir l'opportunité » (en fait, la promotion de la croissance économique) où l'on trouve l'agriculture ainsi que le développement du secteur financier, ainsi que la rubrique « réduire la vulnérabilité » où l'on trouve la sécurité alimentaire. Les stratégies spécifiques (surlignées ci-dessus) qui ont un rapport avec les programmes de formation agricole et de microfinance du CRS sont les suivantes.

En **agriculture**, le CSLP prévoit des activités sous deux rubriques : l'augmentation de la productivité et de la production agricole ainsi que la promotion de la diversification et des stratégies de gestion des risques.

Sous la première rubrique, les activités se déclinent dans l'encadrement agricole (la formation et des démonstrations), l'extension de la formation en lutte intégrée contre les insectes, des campagnes de vaccination animale et la formation de vétérinaires, l'augmentation de la production des fruits et des légumes, et la formation des paysans en mécanisation agricole, notamment des technologies de pré- et post-récolte.

Sous la deuxième rubrique de diversification, il s'agit de développer un programme national et provincial pour la diversification et la rotation saisonnière des cultures, la promotion des petits producteurs de caoutchouc et d'autres cultures pérennes, et l'encadrement agricole.

La **sécurité alimentaire** était prévue au niveau de l'objectif de réduire la vulnérabilité, mais au moment où nous rédigeons cette thèse, la stratégie n'était pas encore développée et l'on se posait la question si elle serait plutôt intégrée dans la partie sur l'agriculture. Pour l'instant, la stratégie de promotion de la sécurité alimentaire est surtout orientée autour de la distribution de l'aide alimentaire dans des projets de « vivres contre travail » pour la construction des infrastructures rurales censées améliorer la productivité et la sécurité alimentaire à long terme (des routes, des étangs, des canaux d'irrigation, des écoles et des centres de santé) ciblés aux endroits considérés comme vulnérables selon la carte de la pauvreté.

En termes de **développement du secteur financier**, les trois rubriques sont le développement d'une politique monétaire, un système bancaire intégré et efficace qui est régulé et supervisé et qui arrive à mobiliser effectivement l'épargne afin de financer la croissance du secteur privé, et enfin l'établissement d'un système de finance rural viable, efficace, en faveur des pauvres, avec des infrastructures pour des prestations de services financiers à la portée des pauvres augmentant les revenus ruraux et réduisant la pauvreté. Les activités prévues pour cette troisième stratégie qui concerne notamment la microfinance sont les suivantes :

- développer un secteur financier rural efficace ;
- créer un forum pour la coordination de la politique de crédit rural ;
- développer un système de supervision des IMF ;
- introduire des normes prudentielles appropriées pour des IMF accréditées ;
- renforcer la Banque de développement rural ;
- améliorer la capacité à soutenir les IMF accréditées ;
- développer une orientation de finance rurale au niveau des banques ;
- améliorer la supervision de la finance rurale au niveau central et sur le terrain ;

- organiser les pauvres dans des groupes communautaires pour des services financiers.

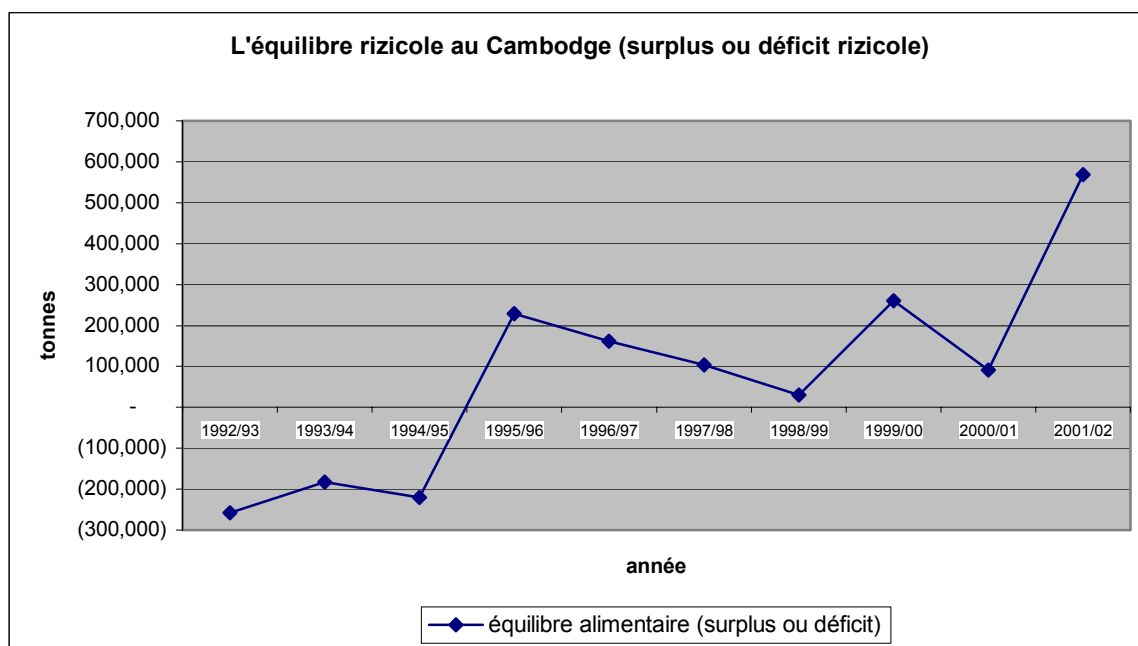
Le CSLP prévoit de réduire la pauvreté à 31% de la population cambodgienne (de son niveau actuel de 36%) d'ici 2005. En dehors de cet indicateur clé, il prévoit également un taux de croissance annuel du PIB de 6 à 7%, un taux de mortalité infantile de 65‰, une réduction de plus de la moitié du taux de mortalité maternelle, une hausse à 90% du nombre d'enfants ayant fini l'école primaire, et des augmentations importantes dans la population rurale et urbaine avec accès à l'eau potable et à l'hygiène.

Nous allons maintenant passer à la présentation en détail des deux secteurs clés qui nous intéressent dans le cadre de cette thèse : le secteur de l'agriculture et le secteur financier, les caractéristiques clés, l'évolution temporelle, les politiques du gouvernement et les perspectives d'avenir.

5. Secteur agricole : de nouveau l'autosuffisance rizicole

Le secteur agricole a beaucoup souffert pendant les années de guerre. Alors que le pays était encore exportateur de produits agricoles en 1970 (et même le troisième exportateur du monde du riz en 1940), le Cambodge souffrait de famine en 1979 (Mysliwiec, 1987). Ce n'est qu'en 1995 qu'il a réussi, enfin, de nouveau à couvrir ses besoins alimentaires et à dégager un petit surplus de riz. Cependant, ces surplus cachent le fait que jusqu'à 30% des communes dans les provinces excédentaires du riz souffrent de pénuries, le vrai problème n'est donc plus la disponibilité nationale mais plutôt l'accès et la répartition (GRC, 2002b). Une étude de la Banque mondiale a trouvé que 70% des ménages ruraux ne produisaient pas assez de riz pour satisfaire leurs besoins en calories (Banque mondiale, 1996). Une étude plus récente a montré que moins de 25% des communes productrices de riz (qui représentent 15% de la population) produisent 75% du surplus en riz (UNICEF/PAM, 1998). Et bien que la production totale ait enfin rattrapé et même dépassé le niveau brut des années d'avant guerre, elle reste toujours plus faible qu'avant la guerre en termes de production par tête, du fait de la croissance de la population entre-temps (Van Acker, 1999). Le tableau ci-dessous permet de suivre l'évolution de l'équilibre rizicole au Cambodge, toujours précaire et mal réparti au sein de la population.

Graphique 5 : L'équilibre rizicole au Cambodge (surplus ou déficit rizicole).



Source : MAFF, 2001 et 2002a.

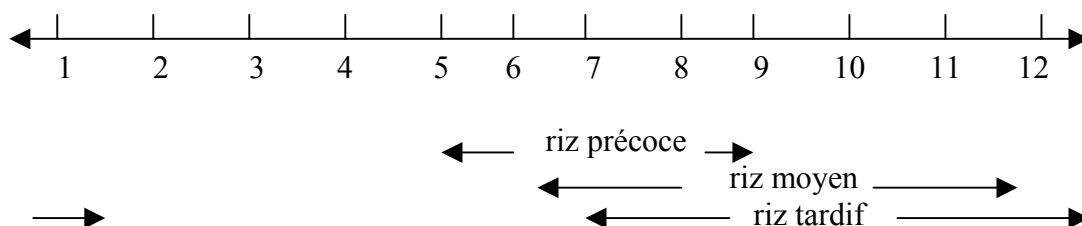
5.1. La riziculture : une mono-culture peu productive

Lorsqu'on parle de l'agriculture au Cambodge, on parle surtout du riz qui occupe 90% des surfaces cultivées et représente 75% de l'apport calorique journalier des Cambodgiens. Les Khmers cultivent le riz depuis au moins 2000 ans, une pratique sans doute d'origine indienne qui de manière générale a eu une influence très profonde sur la culture khmère (Helmers, 1997).

L'agriculture cambodgienne jusqu'à ce jour est peu différente des pratiques en place lors du royaume d'Angkor. Elle est largement basée sur une mono-culture rizicole de subsistance avec une seule campagne par an tributaire des pluies. Les variétés améliorées sont peu utilisées jusque-là, et même l'utilisation des engrais et la mécanisation sont très peu répandues. Certes, la guerre et l'isolement du pays expliquent en partie cette situation. Mais il convient de noter que des raisons agro-écologiques, notamment un régime de pluies très imprévisible et des sols très appauvris, peuvent également justifier ces pratiques auxquelles les paysans, peu disposés aux risques, continuent de faire confiance (Mysliwiec, 1987).

En général, les sols au Cambodge ne sont pas très favorables. Il est estimé qu'à peine 9% des terres cultivables ont des sols riches (Van Acker, 1999). L'azote et le phosphore sont les nutriments qui manquent le plus souvent avec parfois aussi un manque de potasse, et une toxicité en fer (Javier, 1997). De plus, le morcellement des terres en petites parcelles, quoique efficace comme stratégie paysanne pour gérer les risques, peut compliquer la modernisation en termes d'irrigation et de mécanisation.

Trois grandes familles de variétés de riz sont plantées selon le calendrier suivant.

Figure 2 : Calendrier des variétés rizicoles au Cambodge

Le riz précoce, planté sur 443 000 hectares en 2000 (22% du total en saison des pluies), nécessite entre 90 et 140 jours et est cultivé entre mai-juin et août-septembre. Le riz moyen, planté sur 41% des terres (837 000 hectares) est cultivé entre mai-juin et décembre, nécessitant entre 120 et 180 jours. Enfin, le riz tardif, cultivé de juin-juillet à janvier, nécessite plus de 180 jours et est cultivé sur 647 000 hectares (31% du total). Les 6% restant sont des variétés utilisées dans les montagnes et les régions avec de l'eau profonde, et qui ne concernent pas la province que nous avons étudiée pour cette thèse (MAFF, 2001). Les rendements moyens respectifs de ces trois types de variétés varient d'une année à l'autre, il est donc difficile de détecter une variété plus productive que l'autre (Javier, 1997). En général, les rendements moyens du riz au Cambodge sont de 2,1 t/ha actuellement avec une forte variation entre la saison pluvieuse (1,9 t/ha) et la saison sèche (3,2 t/ha.) (MAFF, 2002a).

En fait, le choix des variétés dépend essentiellement des critères agro-écologiques : les variétés précoces résistantes à la sécheresse sont préférées sur des terres plus élevées, des variétés moyennes qui ont un meilleur goût et un meilleur prix sur le marché sont préférées pour des régions de moyenne altitude, et des variétés longues plus résistantes aux inondations pour des terres basses (Nesbitt et Phaloeun, 1997). Les variétés utilisées sont en grande majorité locales et traditionnelles : à peine 7% de la surface cultivée au Cambodge sont semées de variétés améliorées (IR) ; ces variétés représentent moins de 1% de la surface cultivée à Svay Rieng, la province que nous avons étudiée (MAFF, 2001).

Très peu de terres sont cultivées en riz de saison sèche faute d'infrastructures d'irrigation. En 2001-2002, à peine 256 910 hectares de riz de saison sèche ont été récoltés (13% du total y compris le riz de saison pluvieuse) avec une production de 823 063 tonnes, soit 20% du total grâce à un rendement supérieur du riz de saison pluvieuse (3,2 t/ha. par rapport à 1,9 t/ha.) (MAFF, 2002a).

La charrue traditionnelle tirée par deux animaux de trait (voir photo en annexe 6), soit des buffles ou des bœufs selon la région, les sols et la période, est la méthode la plus répandue pour labourer les terres. A peine 13% de la surface sont labourés par des tracteurs (MAFF, 2001), peu efficaces à cause de la petite taille des parcelles et des risques de pluies précoces qui rendent difficile le passage des tracteurs sur les sols glissants. Néanmoins, la tendance à la mécanisation est à la hausse, surtout dans les provinces telles que Battambang dans le nord-ouest avec des sols plus riches et des exploitations plus grandes (Kim, 2002). La charrue traditionnelle peut travailler à peu près 0,2 ha par jour, et elle retourne le sol à une profondeur de 10 cm (Rickman, *et al.*, 1997), ce qui est idéal pour éviter de mélanger les sous-sols, plus toxiques en aluminium (Mysliwiec, 1987). On utilise également une niveleuse qui passe une ou deux fois après la charrue (Javier, 1997).

L'essentiel du riz est repiqué à partir des pépinières, généralement deux semaines après l'arrêt des pluies qui intervient entre mi-juillet et mi-août (Delvert, 1961 ; Mysliwicz, 1987). Pour mieux gérer les risques, les paysans préfèrent des variétés sensibles à la lumière qui peuvent être repiquées jusqu'à cinq mois après la mise en pépinière en fonction des pluies très imprévisibles (Nesbitt et Phaloeun, 1997 ; Javier, 1997).

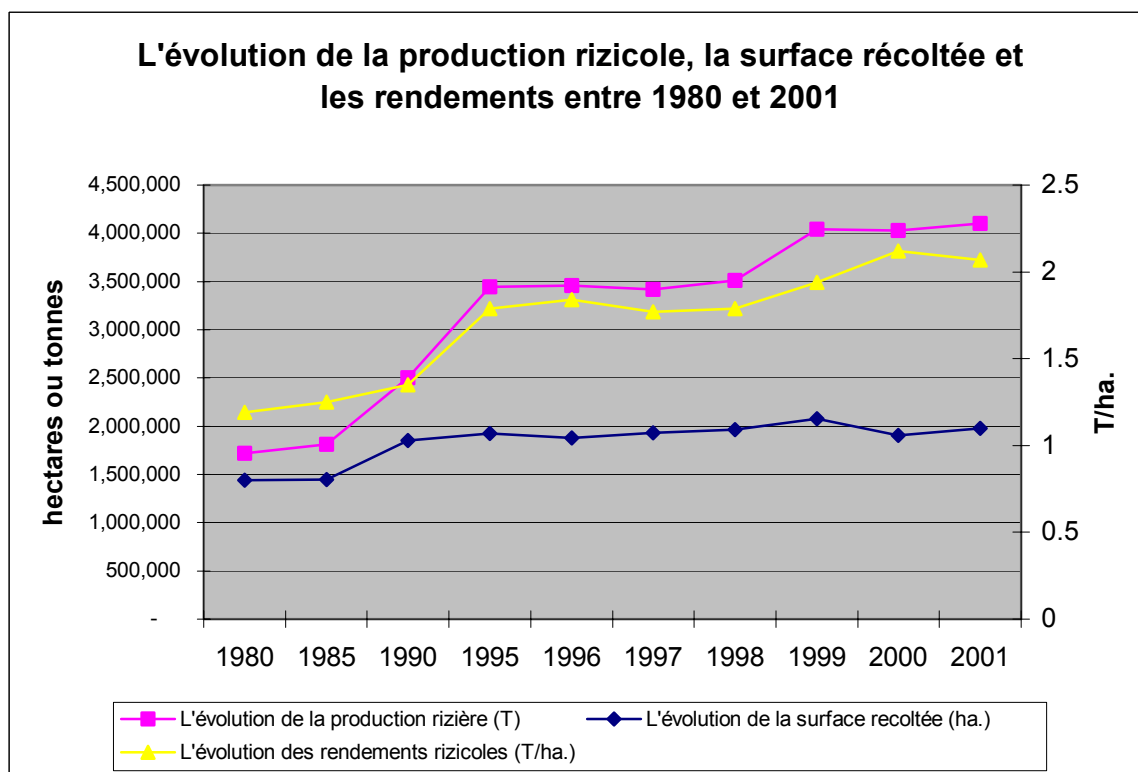
L'utilisation des engrais reste très faible, en moyenne 20 kg par hectare malgré la pauvreté des sols (Nesbitt, 1997b). Cela s'explique par les stratégies anti-risques des paysans. N'ayant que peu accès à un crédit abordable, et n'étant pas assurés que l'augmentation de productivité sera forcément suffisante pour couvrir le coût des engrais, un rendement faible mais stable et, au minimum, suffisant pour couvrir les besoins du ménage, sans payer des frais élevés pour les intrants, est l'objectif de la majorité des paysans (Mysliwicz, 1987). La fumure animale est généralement réservée aux pépinières rizicoles et largement insuffisante pour les champs (Nesbitt et Phaloeun, 1997).

Enfin, des pertes importantes, allant parfois jusqu'à 40% du paddy par poids, interviennent après la récolte lors du décorticage du fait de l'utilisation de machines vétustes et mal entretenues (Helmers, 1997). Il faut noter aussi que la présence de mines encore dans 45% des villages cambodgiens représente un danger très réel pour les paysans, ce qui limite aussi l'extension des surfaces cultivées (GRC, 2002a).

Nous pouvons résumer les contraintes principales à la production rizicole ainsi :

- des sols très appauvris (manque d'azote, phosphore et potasse ; acidité élevée) ;
- un régime de pluies très imprévisible (des retards en mai-juin pour labourer la terre, une sécheresse plus ou moins longue en juillet-août lors du repiquage, des inondations en septembre et octobre et la fin hâtive des pluies avant novembre) ;
- des problèmes de sécurité (notamment des mines) ;
- le bas niveau du capital humain (au niveau paysan et les cadres agricoles)
- le retard dans la recherche agricole ;
- le manque d'infrastructure d'irrigation et de maîtrise de l'eau ;
- le bas niveau de mécanisation et la fragmentation des parcelles ;
- l'utilisation très limitée des engrais et le manque d'engrais appropriés ;
- le manque de variétés améliorées acceptées par les paysans ;
- le manque de crédit pour l'achat des intrants et des équipements ;
- le manque de connaissance dans l'utilisation appropriée des pesticides.

En dépit de ces contraintes, la production et les rendements du riz ont augmenté ces dernières années. Le tableau ci-dessous permet de suivre cette évolution.

Graphique 6 : L'évolution de la production rizicole, la surface récoltée et les rendements entre 1980 et 2001.

Source : MAFF, 1999, 2000, 2001 et 2002a.

La surface cultivée a fortement augmenté avec l'avènement de la paix en 1990, mais depuis lors, elle est plutôt en stagnation. Les rendements qui se sont sensiblement améliorés peuvent donc expliquer l'augmentation de la production après 1995. Une augmentation importante entre 1999 et 2000 en surface cultivée a été freinée par des inondations records qui ont réduit la surface récoltée. Les rendements moyens, quoiqu'en augmentation, restent bien en deçà des pays voisins comme la Thaïlande avec 2,5 t/ha et le Vietnam avec 4,3 t/ha qui sont les premiers exportateurs mondiaux de riz (FAOSTAT, 2002).

Depuis 1995-1996, le Cambodge arrive à produire suffisamment de riz pour satisfaire ses besoins internes sur le plan national, grâce à l'extension des surfaces cultivées et une amélioration des rendements (Sok *et al.*, 2002). En 1999-2000, le Cambodge a produit une quantité record de paddy à plus de 4 millions de tonnes. La croissance de la production conduit à rechercher des marchés de plus en plus à l'extérieur du pays. Officiellement, il n'y a que très peu d'exportation de paddy. Bien que l'exportation soit totalement libéralisée, un permis est exigé. Obtenir ce permis peut coûter jusqu'à US\$14 par tonne, y compris les taxes informelles. Mais dans les zones frontalières, notamment dans le nord-ouest avec la Thaïlande, et dans le sud-est avec le Vietnam, des échanges informels très actifs ont lieu. La quantité de riz, vendue de façon informelle à travers les frontières, est estimée à 470 000 tonnes par an (par rapport à une production annuelle nationale de 4,2 millions de tonnes, soit 11% de la production nationale, ou à peu près la moitié du surplus produit (Saroeun, 2002).

Cependant, du fait des taxes informelles et la nécessité d'avoir un permis pour l'exportation, il est estimé que le Cambodge enregistre entre US\$1,5 et 7 millions de

pertes économiques. Cela vient des quantités de riz non-produits faute d'un manque de débouchés sur le marché de l'exportation ou des prix à l'intérieur perçus comme trop bas par des paysans qui augmenteraient leur production pour la vendre seulement en cas de prix intéressants. A titre de comparaison, ce chiffre représente entre 85 et 126% du total des dépenses du gouvernement dans le secteur agricole en 1999 (Sok *et al.*, 2002).

5.2. Les systèmes agraires : dominance d'un système peu productif

Nous allons brièvement présenter les grands systèmes agraires au Cambodge pour donner une idée de la diversité qui existe en dehors de la culture du riz. Cependant, nous y passerons rapidement sans rentrer dans les détails puisque cette thèse est plutôt focalisée sur un district d'une province qui est concernée essentiellement par le premier de ces systèmes, largement basé sur la riziculture. Néanmoins à titre de comparaison, il convient de présenter les six systèmes principaux selon la typologie d'une étude récente (Daubert, 2001).

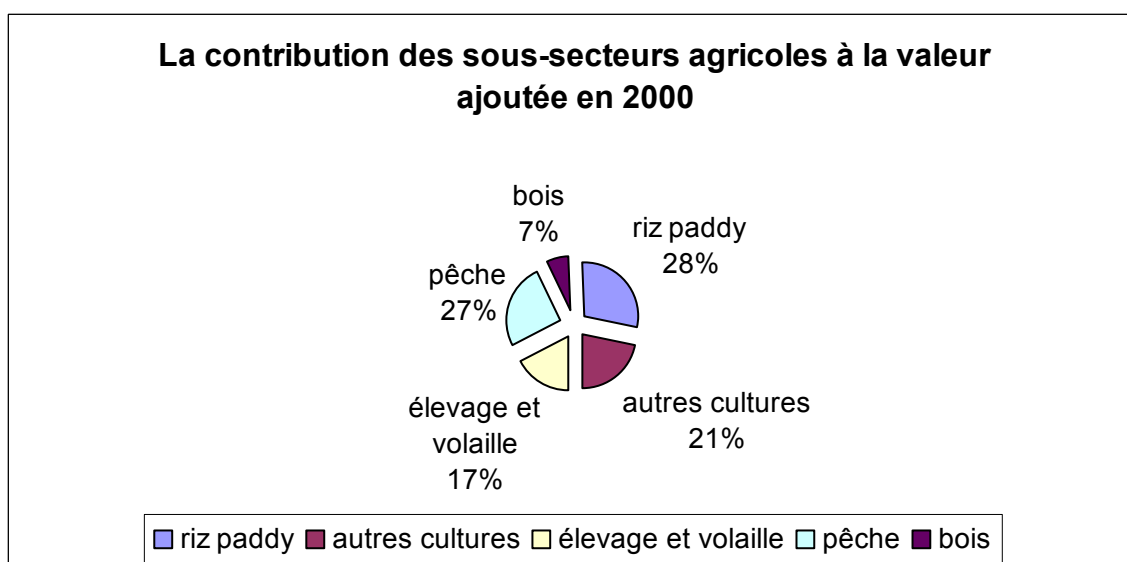
- **Les systèmes rizicoles des terrasses non irriguées** – le système principal du pays qui caractérise 81% de la surface agricole et 71% de la production rizicole, est caractérisé par une culture de riz de saison pluvieuse peu productif et dépendant des aléas du climat. Il est parfois associé à l'exploitation du palmier à sucre. Ce système est localisé dans les plaines du Mékong et autour du lac Tonlé Sap. Ce système caractérise les villages de Svay Rieng que nous avons étudiés.
- **Les systèmes rizicoles de décrue** – ces systèmes se trouvent dans les provinces du sud et sont caractérisés par des sols très fertiles fortement productifs avec des rendements rizicoles très élevés où l'on utilise des variétés de semences améliorées.
- **Les systèmes rizicoles des zones d'inondation** – il s'agit de systèmes rizicoles avec une variété de riz flottant semé avant la crue. Dans ces zones, localisées autour du Tonlé Sapon, ne peut pas cultiver des variétés classiques de riz pluvial. Ce système extensif et très risqué est en déclin à présent et peu important.
- **Les systèmes des hautes terres I (riz pluvial)** – ce système est pratiqué dans les zones montagneuses du nord-est où se trouvent des minorités ethniques. Il est caractérisé par la pratique d'abattis brûlis. L'activité rizicole est complétée par la chasse et la pêche. Ce système est, actuellement, en pleine mutation avec l'arrivée de colons khmers qui y implantent des cultures pérennes (anacardier, café, hévéa) commercialisées.
- **Les systèmes de berge** – il s'agit d'un système très diversifié connu sous le nom khmer de *chamcar*, et localisé au long des fleuves. On y cultive des cultures de décrue (riz, maraîchage, vergers) qui profitent de la bonne fertilité des sols, et l'orientation commerciale se répand rapidement dans ces zones, souvent périurbaines.
- **Les systèmes des hautes terres II (*chamcar*)** – il s'agit des sols rouges et noirs où l'on cultive surtout l'hévéa et d'autres cultures annuelles et pérennes comme le soja, le maïs, l'anacardier et le bananier. La culture du tabac se répand de plus en plus dans ces zones dans la province de Kompong Cham grâce à des contrats avec une usine de fabrication de cigarettes d'une compagnie multinationale à Phnom Penh.

A travers ces six catégories très différentes, on voit la diversité des systèmes agraires qui existent au Cambodge. Néanmoins, il convient de noter que le plus répandu est le premier

système de riziculture avec des terrasses non irriguées et très faiblement productives, ce qui conduit à un exode rural dans les zones les moins productives telles que Svay Rieng. Cet exode est l'un des phénomènes les plus marquants du changement de l'agriculture au Cambodge qui contribue à la pauvreté urbaine, surtout en saison sèche lorsqu'une pléthore de conducteurs de taxi moto et de cyclo descendent sur la capitale (Kim, 2002). La croissance de l'industrie textile pendant les années 90 a pu absorber une partie de cet exode, mais il n'est pas évident que cette croissance continue à long terme avec l'expiration des accords commerciaux et l'entrée de la Chine, plus compétitive que le Cambodge dans l'OMC, d'où l'urgence de trouver des solutions à la pauvreté rurale.

En dehors du riz, les cultures subsidiaires au Cambodge sont des légumes, des fruits, le maïs, le manioc, les haricots, le soja, le sésame, l'arachide, le palmier à sucre, le tabac, l'hévéa, et un peu de canne à sucre. Au total, ces cultures subsidiaires n'occupent que 10% des surfaces cultivées, ce qui démontre l'importance critique du riz dans les systèmes de production cambodgiens. En termes de valeur ajoutée, le riz représente 58% de la valeur de toutes les cultures (FMI, 2002a). Le graphique ci-dessous permet de voir les contributions respectives des sous-secteurs au secteur agricole.

Graphique 7 : La contribution des sous-secteurs agricoles à la valeur ajoutée.



Source : FMI, 2002a.

Enfin, nous notons que le secteur de l'élevage reste peu développé au Cambodge, étant surtout organisé autour d'une activité à petite échelle où les poulets, les canards et les porcins sont élevés, en divagation, sur les ordures ménagères et le son de riz (Nesbitt et Phaloeun, 1997). Les porcins constituent une forme d'épargne tandis que les poulets et les canards et leurs sous-produits (notamment les œufs) sont moins souvent commercialisés et plutôt gardés pour la consommation du ménage, ils jouent un rôle d'appoint pour la sécurité alimentaire du ménage. Les animaux de trait (essentiellement des buffles et des bœufs) sont plutôt utilisés pour labourer les champs et moins souvent élevés pour le lait ou la viande.

5.3. Les organisations paysannes : peu nombreuses

Les organisations paysannes sont peu nombreuses au Cambodge. En fait, l'héritage de la période des Khmers Rouges et le régime socialiste sous contrôle vietnamien a rendu les Cambodgiens très méfiants à toute tentative d'organisation collective imposée ou artificielle. Cependant, cette méfiance pour l'organisation collective n'est pas nouvelle et semble très ancrée dans les traditions sociales khmères qui reposent davantage sur la famille que sur la collectivité (Frings, 1997).

L'histoire des organisations paysannes au Cambodge est assez limitée. Pendant les années 60, le gouvernement Sihanouk avait essayé de mettre en place un réseau de coopératives qui attribuait des prêts à faible intérêt aux paysans. Les quelque 738 coopératives créées entre 1965 et 1968 ont réussi à doubler la production de riz et à construire de nombreuses ouvrages de maîtrise de l'eau (Mysliwiec, 1987). D'autres analyses de cette expérience sont plutôt négatives, du fait qu'elle ne touchait que les plus grands propriétaires terriens, laissant les petits paysans de côté (Crochet, 1997 et Hu, 1965). En effet, une rébellion des paysans a eu lieu dans la région de Samlaut en 1967-1968 pour protester contre l'endettement envers des grands propriétaires terriens et les expropriations des récoltes par des militaires. Cette révolte s'est soldée par la mort de quelque 10 000 personnes (Crochet, 1997). Enfin, le coup d'Etat qui avait renversé le régime de Sihanouk en 1970 a mis fin à l'expérience coopérative, et les ravages de la guerre ont vite anéanti la production agricole.

Pendant les années 80, le gouvernement a développé un système de « groupements solidaires » (appelés *krom samakee* en khmer), composés chacun de 12 à 25 familles et disposant de 15 à 25 hectares, pour cultiver la terre. La terre était attribuée au *krom samakee* en fonction du nombre de familles, à raison de un à deux hectares par famille. Les groupements étaient de trois ordres : d'abord, les groupements les plus collectivistes (considérés comme plus avancés) où tout le travail était fait en commun, mais les animaux restaient la propriété privée. Les travailleurs étaient rémunérés selon un système de pointage pour le travail accompli. Le deuxième type de groupement exécutait tous les travaux en commun jusqu'au repiquage après lequel chaque famille était responsable de la terre qui leur était allouée avec des échanges privés de main-d'œuvre ou d'équipement. C'était le type de groupement le plus répandu. Enfin, le troisième type, considéré comme le moins avancé, était basé sur l'exploitation familiale avec des allocations de terre au début de chaque campagne (Mysliwiec, 1987 ; Helmers, 1997). Il s'agissait donc d'un système de collectivisation plus souple que les pratiques en vigueur sous les Khmers Rouges (Frings, 1997), qui permettaient aussi à toute famille de cultiver une parcelle familiale pour sa subsistance (Mysliwiec, 1987).

En 1987, il existait 98 000 *krom samakee* à travers le pays, dont la plupart (80%) relevaient du type 2. Les groupements de type 1 (c'est-à-dire les plus collectivisés) dominaient dans les régions les plus pauvres, tandis que les groupements de type 3 (les moins collectivisés) dominaient dans les régions de *chamcar*, plus rentables (Van Acker, 1999).

Cependant, les *krom samakee* n'ont pas fonctionné comme prévu, et les groupes de première catégorie se sont éclatés en sous-groupes d'individus apparentés, plus appropriés aux traditions culturelles khmères. En réalité, le gouvernement d'alors était plus concerné par la volonté de mettre en place un système de collecte du riz que de créer un système de production collective, il n'a donc pas poursuivi la politique de collectivisation de façon

acharnée. Dans un premier temps, juste après la fin du régime des Khmers Rouges, les *krom samakee* ont sans doute aidé les plus défavorisés et permis de réorganiser les forces productives du pays, mais leur inadaptation aux modes de vie khmers plutôt familiales et individualistes les a vite voués à l'échec. Enfin, la réforme foncière de 1989 a mis fin à la collectivisation, et les paysans ont rapidement repris leurs anciennes habitudes (Frings, 1997).

Il faut reconnaître que des formes d'entraide collective traditionnelle existent, notamment le *prowas dai*, qui consiste en une assistance entre voisins et parents pour des travaux de champs, la construction de maisons, etc. (Mysliwiec, 1987 ; Krishnamurthy, 1999). Cette forme d'organisation collective est cependant plutôt informelle sans contrainte officielle, à part les rapports sociaux entre familiers. Depuis le retour de l'économie monétaire dans les campagnes, on constate un déclin de la pratique de *prowas dai* en faveur des transactions de marché. Les ménages les plus riches ne souhaitent plus participer, préférant payer de la main-d'œuvre, et les ménages pauvres préfèrent être payés pour leur travail, ayant besoin d'argent liquide. Même là, où le *prowas dai* est toujours pratiqué, il s'agit moins d'une forme d'entraide mutuelle que d'une forme de réciprocité directe où l'on prend soin d'y trouver son compte (Krishnamurthy, 1999).

D'autres expériences par des ONG ont montré que les organisations collectives fonctionnaient difficilement dans le contexte cambodgien où la culture impose de favoriser la paix sociale et d'éviter à tout prix d'embarrasser son voisin. Ainsi, il est supposé être difficile pour des Cambodgiens de gérer des associations au niveau d'un village où l'on valorise plus le maintien de l'harmonie que la stricte discipline. Même la notion de solidarité est beaucoup moins répandue en faveur des rapports de « patron-client » basés sur un échange de fidélité pour des services rendus (Pasquier-Desvignes, *et al.*, 1995). Ce type de rapport est très lié aux incertitudes qui existent dans la vie des Cambodgiens et leur permet de surmonter des obstacles – même la simple survie – grâce au rapport avec quelqu'un de plus puissant qui peut « arranger les choses » (O'Leary et Meas, 2001). Ainsi, ce rapport est peut-être plus pertinent dans la culture cambodgienne que l'organisation collective ou la solidarité.

Dans le cadre des efforts de développement décentralisé, depuis 1994 le programme SEILA des Nations Unies et beaucoup d'ONG ont mis en place un système de « comités villageois de développement » (CVD) élus de façon démocratique par les villageois pour s'occuper des activités locales de développement. A part la pagode, c'est la seule institution collective qui existe dans beaucoup de villages. Ces comités ont réussi à canaliser le financement de certains projets des bailleurs de fonds en l'absence d'autres structures avec des assises sociales. A ce jour, 8 000 comités existent parmi les presque 14 000 villages du Cambodge (GRC, 2002b). Cependant, la capacité de ces comités reste très faible dans de nombreux cas, et ils sont assez fréquemment politisés et dominés par quelques notables locaux qui agissent en fonction de leurs propres intérêts politiques et non obligatoirement pour ceux de la communauté. Certains analystes considèrent les CVD comme une création artificielle des bailleurs de fonds qui cherchent à contourner les canaux officiels du gouvernement pour la distribution de l'aide (Thion, 1999). De toute manière, leur rôle reste encore à être clarifié dans le cadre des récentes élections communales qui ont créé des conseils communaux responsables pour les affaires de la commune.

Beaucoup plus ancrées dans les traditions locales, les pagodes bouddhiques restent la seule structure véritablement respectée par tout le monde et au-dessus des polémiques sur les CVD (Thion, 1999 ; McAndrew, 1999). Quoique leur rôle jusque-là se limite, dans la plupart des cas, au domaine spirituel (Pasquier-Desvignes *et al.*, 1995), les bonzes collectent pour la construction des écoles, la plupart des écoles en milieu rural se trouvent sur les lieux de la pagode. Quelques bonzes ont créé des ONG qui sont plus actives dans le développement, dont deux partenaires du programme d'agriculture du CRS⁸ dans la province de Svay Rieng. S'il y a une forme d'action collective dans la société khmère qui a la capacité de promouvoir le développement local, c'est sans doute vers les pagodes que l'on devrait se tourner, grâce à leur bonne assise sociale et le respect et la confiance que la population leur accorde.

Enfin, des associations de décortiqueurs du riz ont été créées depuis 1997, dans huit provinces avec l'assistance du PNUD, afin d'améliorer l'accès à l'information sur la technologie et le marché. Ils ont créé une fédération nationale en 2000 qui commence à développer une politique commerciale pour faciliter l'exportation du riz (FCRMA, 2002). C'est une avancée importante dans la mesure où les pertes de riz pendant le processus de décorticage sont énormes, et où l'amélioration de la qualité et de la technologie devient urgente. En outre, les surplus rizicoles dégagés dernièrement nécessiteront une politique commerciale plus cohérente, surtout face aux deux pays voisins qui sont les plus grands exportateurs de riz dans le monde.

On peut donc conclure que, de manière générale, l'organisation collective reste peu développée au Cambodge, mais que, là où elle a le mieux fonctionné c'est dans le cadre d'organisations informelles, de rapports entre parents et familiers, de rapports patron-client, de bases spirituelles ou dans des alliances d'intérêts purement économiques qui permettent de réduire les coûts de transaction du marché.

5.4. Le droit foncier : de plus en plus de ménages sans terres

Selon le système traditionnel foncier cambodgien, toute terre appartenait au roi. Cependant, celui qui la cultivait gardait le droit d'usage tant qu'il continuait à la cultiver et ne le perdait seulement qu'après trois ans de friche (Van Acker, 1999). Le régime colonial a tenté d'imposer un système de propriété privée, favorisant surtout les grandes plantations de riz et d'hévéa des grands propriétaires terriens (Frings, 1997 ; Mysliwiec, 1987). Les deux systèmes ont continué à coexister après l'indépendance, et un processus d'endettement croissant des paysans envers des usuriers et des commerçants chinois a créé une classe importante de paysans sans terre, une situation que les Khmers Rouges ont utilisée en leur faveur pour recruter des soldats (Van Acker, 1999).

Sous les Khmers Rouges, la propriété privée était abolie et la majorité de la population déplacée de son lieu d'origine pour des travaux collectifs. Lors de la « libération » du pays par les Vietnamiens, une nouvelle migration massive est intervenue vers les villages d'origine. La terre est restée la propriété de l'Etat, mais elle était octroyée à chaque *krom samakee* pour usufruit. Ensuite, lors de la réforme agraire de 1989, qui a mis fin à la collectivisation, les ménages ont reçu le droit d'utiliser la terre qu'ils avaient l'habitude de cultiver dans les *krom samakee*. Quoique la distribution au sein du *krom samakee* fût quasi égale en fonction de la force de travail de chaque famille, ce ne fut pas le cas entre les

⁸ Il s'agit de Santi Sena et de Pour Thom Elderly Association.

différents *krom samakee*. Depuis la loi foncière de 1992, des titres ont enfin commencé à être distribués pour ces terres, mais des litiges entre familles qui avaient *squatté* des terres pendant les années de guerre et les anciens propriétaires restent encore à régler (Crochet, 1997).

Les problèmes liés à la distribution des terres en 1989 se sont accumulés pendant les années 90, suite au développement d'une agriculture plus intégrée au marché et des procédures peu transparentes et très compliquées pour obtenir des titres fonciers. Déjà, près d'un million de personnes étaient défavorisées par les procédures utilisées en 1989 étant réfugiées à l'étranger ou déplacées à l'intérieur du pays lors de la distribution des terres (Van Acker, 1999). La loi de 1992 n'a pas reconnu les droits fonciers de la période avant 1979, en outre, elle n'a pas accordé de droit de propriété, mais seulement d'usage, en violation de la Constitution qui permet aux Cambodgiens d'être propriétaires (Van Acker, 1999). La plupart des familles qui ont déposé des dossiers de demande de titre foncier n'en ont pas encore reçu de réponse, mais cela ne les a pas empêchés de commencer à vendre des parcelles, notamment dans les zones urbaines et périurbaines ou le long des autoroutes importantes. La plupart des transactions sont plutôt informelles, et donc il n'existe pas de données agrégées pour le marché foncier (Chan et Acharya, 2002).

En 2001, seulement 15% des terres au Cambodge étaient enregistrées par le cadastre national, mais un nouveau projet d'informatisation financé par la Banque mondiale devait être mis en œuvre pour accélérer le processus (GRC, 2002a). C'est une question assez urgente puisque les litiges fonciers constituent plus de 50% des actions judiciaires dans les provinces, chiffre qui révèle l'importance du problème (Van Acker, 1999).

Les cas de familles sans terres commencent de plus en plus à se répandre. L'endettement pour des achats de riz, afin de faire face à la saison de soudure, ou pour des raisons de maladies, poussent des paysans pauvres à vendre leur terre pour rembourser leurs dettes. Des cas de saisie illégale de terres par des militaires ou des hommes politiques puissants ont, également, eu lieu, surtout dans le nord-ouest du pays, et des manifestations de paysans spoliés de leur terre ont régulièrement lieu devant le palais royal à Phnom Penh. L'insuffisance ou le manque de terre étaient également l'un des soucis majeurs des pauvres interviewés pour l'enquête de la BAD sur la pauvreté (2001). Il est estimé qu'entre 12 à 15% de la population rurale sont sans terre (Ramamurthy *et al.*, 2001). Certains de ces ménages ne sont pas pauvres, mais plutôt des ménages non-agricoles. En dehors du problème des sans terres, 40% de la population rurale ont moins de 0,5 hectare de terre, ce qui est trop petit même pour la seule subsistance (Ramamurthy *et al.*, 2001). La forte croissance de la population risque d'aggraver encore ce phénomène et d'alimenter un exode massif vers les villes, il est donc clair que l'accès à la terre est une question clé à résoudre pour réduire la pauvreté.

5.5. La recherche agricole : des progrès mais toujours à l'état embryonnaire

La recherche agricole est récente au Cambodge et encore peu développée. Pendant la période coloniale, les autorités avaient investi dans l'infrastructure pour soutenir l'agriculture de plantation pratiquée par des colons français dans la province de Battambang, mais ils ont laissé le secteur paysan autochtone largement sans investissement, considérant les paysans incapables de maîtriser des innovations (Helmerts, 1997).

Après l'indépendance, l'USAID a investi des sommes importantes dans des stations de recherche sur les nouvelles variétés et l'amélioration des rendements. Une extension de la formation en agronomie a eu lieu à travers des institutions spécialisées. Ces efforts ont porté des fruits jusqu'au milieu des années 60, lorsque, en pleine période de guerre au Vietnam, le Cambodge a refusé l'aide américaine afin de maintenir sa neutralité. Peu après, le gouvernement cambodgien a nationalisé l'exportation du riz acheté à des prix dérisoires aux paysans, ce qui n'a pas encouragé la production, mais a plutôt créé un marché parallèle de vente clandestine au Vietnam. Enfin, l'assistance technique française et japonaise qui étaient à peine intervenues après le départ des américains a échoué avec l'intensification de la guerre et le coup d'Etat en 1970 (Helmerts, 1997).

La recherche agricole a repris en 1986 avec des accords entre l'International Rice Research Institute (IRRI) et le gouvernement cambodgien sur le financement d'un projet conjoint Cambodia-IRRI-Australie Projet (CIAP). Le projet a opéré en collaboration avec le Ministère de l'Agriculture, les Forêts et la Pêche jusqu'en 2000 lors de la création du Cambodian Agricultural Research and Development Institute (CARDI) qui est devenu le premier institut de recherche agricole cambodgien. L'assistance technique du projet CIAP s'est poursuivie jusqu'en fin 2001 et devait être renouvelée.

Les programmes de recherche du CIAP comprenaient l'amélioration variétale du riz, la gestion intégrée des nutriments, la lutte intégrée contre les insectes, les systèmes agraires, et le génie agricole (des infrastructures et la mécanisation). Les principaux acquis depuis 1987 étaient surtout centrés sur le riz, et notamment la collecte du patrimoine génétique des variétés locales, et la réintroduction de variétés perdues pendant les années de guerre lorsque les paysans avaient consommé les semences et que les stocks du gouvernement étaient perdus. Trente-deux nouvelles variétés de riz ont été introduites, et 3 457 variétés traditionnelles ont été collectées (CIAP, 2002).

L'objectif de la recherche, au début, était celui d'augmenter la production et les rendements pour rétablir la sécurité alimentaire, définie comme un équilibre alimentaire au niveau national. Depuis que le pays a recommencé à obtenir des surplus rizicoles en 1995-1996, la réduction de la pauvreté et l'amélioration du niveau de vie des paysans à travers la recherche, la formation et le transfert de technologie sont devenus les objectifs prioritaires. Le CARDI cherche à développer des partenariats avec des ONG à diversifier ses programmes de recherche vers d'autres cultures, et à s'orienter davantage sur la qualité que sur les rendements (CARDI, 2002).

5.6. La politique agricole : une définition élargie de la sécurité alimentaire

Le gouvernement royal cambodgien a adopté une politique pour le secteur de l'agriculture dans le cadre du PDSE pour la période de 2001 à 2005. Ses objectifs sont au nombre de cinq (MAFF, 2002b) :

- améliorer la sécurité alimentaire, surtout au niveau communautaire et dans les ménages, et réduire la pauvreté des plus pauvres par l'augmentation de la production alimentaire, notamment le riz et des cultures secondaires ;
- contribuer à la croissance de l'économie nationale à travers l'exportation des surplus de produits agricoles ;

- améliorer la qualité des produits agricoles et augmenter la valeur ajoutée par la promotion du développement de l'industrie agroalimentaire y compris la création des emplois en milieu rural ;
- augmenter les revenus familiaux et réduire la pauvreté à travers une diversification de la production des cultures, de meilleurs rendements et des coûts de production réduits ;
- gérer les ressources naturelles à travers la régulation et des mesures techniques pour l'exploitation durable.

Les activités concrètes dans les domaines qui nous concernent sont le développement des surfaces cultivées et des rendements, la recherche et la multiplication des semences, l'amélioration de la fertilité des sols et la conservation, la protection des cultures, l'amélioration des connaissances techniques sur les rendements et la qualité, la promotion de l'élevage familial, le transfert technologique aux paysans à travers l'encadrement agricole, l'amélioration de la qualité de l'enseignement supérieur dans les écoles agricoles. On cherche également à promouvoir la création d'associations paysannes et des coopératives (MAFF, 2002b).

Il convient de souligner la définition élargie de la sécurité alimentaire utilisée par le MAFF pour prendre en compte, non seulement la production nationale, mais également la disponibilité et l'accès à l'échelle des communes et des ménages. C'est un pas important lorsqu'on considère que la moitié des provinces est déficitaire dans la production rizicole (GRC, 2002a) et que 30% des communes dans les provinces excédentaires sont plutôt déficitaires (GRC, 2002b).

5.7. Les stratégies de croissance : engrais et diversification

Tous les intervenants au Cambodge sont maintenant d'accord, qu'un effet beaucoup plus important sur la pauvreté et sur la croissance économique pourrait être obtenu en visant le secteur agricole, où travaille la grande majorité de la population, et qui représente un poids très important dans l'économie. L'autre question importante qui semble être résolue est celle de la définition de la sécurité alimentaire qui a été élargie pour inclure non seulement la disponibilité, en termes de surplus national rizicole, mais également l'accès à tous du minimum nécessaire pour survivre. Ainsi les efforts seront faits, au-delà de la simple production d'un surplus, en vue d'une meilleure répartition de ce surplus.

Il est probable que la migration vers les villes se poursuive depuis les régions défavorisées où la moyenne de la SAU par famille est trop faible pour garantir la subsistance du ménage. La forte croissance démographique du Cambodge ne fera qu'accélérer cette tendance, et au-delà de la question de la migration, il faudra nourrir une population de plus en plus importante, ce qui suppose la nécessité d'une amélioration de la productivité (Pillot *et al.*, 2000).

Un potentiel important existe dans la mesure où l'utilisation des engrais reste très faible au Cambodge par rapport à ses voisins. En 1995-1996 (la dernière année pour laquelle nous avons des chiffres à ce sujet), pour chaque kg d'engrais utilisé, le Cambodge a produit 756 kg de paddy, contre 33,3 kg de paddy en Thaïlande et 16,8 au Vietnam. A première vue, cela peut paraître productif, mais, en fait, cela montre tout simplement que l'utilisation des engrais au Cambodge reste très faible par rapport à la production totale,

comparativement aux pays voisins, grands producteurs (et exportateurs) de riz qui utilisent fortement des engrais pour obtenir de meilleurs rendements.

Le développement de l'irrigation contribuera certainement aussi à améliorer les rendements et à augmenter la production (Pillot *et al.*, 2000). Un doublement de la production par hectare de terre est sans doute possible avec une utilisation plus intensive des intrants (Van Acker, 1999 ; FMI, 2002b). Cependant, l'utilisation accrue des intrants dépendra, pour beaucoup de ménages, de la disponibilité du crédit qui reste très limité, surtout en milieu rural (Prins, 1996). Il n'est pas évident que les prix soient à un niveau intéressant surtout par rapport à la concurrence forte des pays voisins grands exportateurs.

La diversification de la production agricole représente une autre stratégie pour améliorer la productivité, une stratégie qui semble maintenant faire partie des priorités de la recherche agricole après de longues années concentrées sur le riz. Néanmoins, la concurrence avec les fruits et légumes venus du Vietnam sera aussi rude que dans le cas du riz.

Ainsi, nous présentons dans la prochaine partie le secteur financier, notamment le marché financier rural afin de mieux comprendre son évolution au fil du temps et les contraintes qui limitent l'accès au crédit et le financement du secteur agricole.

6. Le marché financier : un passé difficile et une offre toujours très limitée

Toute discussion sur le crédit rural au Cambodge doit commencer par un rappel de la société paysanne telle qu'elle était décrite par Jean Delvert au début des années 60 :

« La société paysanne cambodgienne est une démocratie de petits propriétaires-exploitants, soumise à la domination commerciale du Chinois et à niveau de vie médiocre. ... Le boutiquier se livre à un commerce de traite. ... La vente à crédit faite par le boutiquier et dont la pratique est générale est en réalité un prêt usuraire. ...Lorsqu'il ne peut payer ses dettes, le paysan peut être obligé de vendre sa terre. Il peut aussi rembourser sa dette en travaillant pour le créancier. » (Delvert, 1961)

En effet, depuis fort longtemps, l'endettement a toujours guetté les paysans au Cambodge. A l'époque où Delvert écrivait, les paysans empruntaient en nature pour tous leurs besoins au commerçant chinois du coin. Lors de la récolte, ils remboursaient leurs dettes avec des produits agricoles, achetés à des prix qui reflétaient un taux d'intérêt avoisinant les 100%.

Le processus actuel relève plus d'une économie monétarisée, mais le résultat ultime est souvent le même : la vente progressive des biens du ménage. Cela commence en général avec un besoin en denrées alimentaires en période de soudure, une crise de santé, des dépenses pour faire face aux cérémonies ou bien l'achat d'intrants pour la campagne agricole. C'est un cycle d'endettement dont les paysans arrivent difficilement à sortir et qui finit dans certains cas par la perte des terres.

En fait, des emprunts représentent l'une des stratégies les plus importantes pour faire face à des situations difficiles dans les ménages ruraux. Néanmoins, c'est une stratégie dangereuse puisque les risques de perte du capital de base sont assez importants (Turton, 2000).

L'étude participative sur la pauvreté faite par la BAD a produit des témoignages surprenants à propos de l'actuel endettement croissant par rapport à la vie guère reluisante sous les Khmers Rouges :

« Sous les Khmers Rouges, nous n'avions pas besoin d'emprunter de l'argent puisqu'ils s'assuraient que nous avions au moins un peu de riz à manger. Mais maintenant, des gens comme moi doivent emprunter de l'argent des usuriers à des taux d'intérêt très élevés. Il est impossible pour nous d'y échapper. Nous sommes comme des rats pris dans un piège. » (BAD, 2001)

6.1. Un lourd héritage

Parallèlement à la faible productivité du secteur agricole, l'accès aux services financiers reste très limité, surtout en milieu rural pour les paysans. Avant la guerre, pendant les années 60, l'Etat avait essayé de résoudre ce problème en créant des coopératives de crédit. Cependant, elles furent vite détournées au profit des propriétaires de grandes surfaces, et les petits paysans pour qui elles avaient été créées sont restés avec des niveaux d'endettement très élevés (Hu, 1965 et 1982 ; Delvert, 1961). A cette époque, le problème de l'endettement a atteint un niveau tel qu'il a fait perdre des terres à des paysans khmers endettés auprès des commerçants chinois venus s'installer au Cambodge après la révolution en Chine.

Cette situation a suscité une vive rancune des paysans qui se sont sentis marginalisés et exploités par des étrangers. Les Khmers Rouges ont profité de ce sentiment de frustration pour recruter des soldats en milieu rural. Lorsqu'ils étaient au pouvoir de 1975 à 1979, l'argent et les banques ont été abolis, même le troc était interdit, les ouvriers étant payés en nature (FMI, 2000). Les usuriers et commerçants chinois ont pris la fuite, ou ont été massacrés.

Le riel cambodgien fut réintroduit par le régime vietnamien en 1979, mais l'inflation galopante, la situation politique et sécuritaire incertaine l'ont rendu peu crédible aux yeux de la population qui préférait l'or et les monnaies étrangères. L'arrivée des casques bleus de l'ONU et l'afflux de dollars de l'aide étrangère massive du début des années 90 ont renforcé le phénomène de « dollarisation » surtout en milieu urbain. Même aujourd'hui, le FMI estime que les monnaies étrangères (principalement le dollar américain, mais également le baht thaïlandais dans le nord-ouest du pays) représentent 85 à 95% de la monnaie en circulation tandis qu'à peine 5 à 7% des dépôts bancaires sont en riel cambodgien (FMI, 2000).

Depuis le retour du pays à la paix et à un contexte économique plus stable suite aux élections de 1993, l'accès aux services financiers est resté très limité en dehors de la capitale. De façon générale, les Cambodgiens ne font pas confiance aux banques, et ils préfèrent toujours détenir leur épargne en or ou en dollars chez eux. Dans les campagnes, les agriculteurs préservent leur épargne par l'élevage, surtout des cochons, et pour ceux qui ont les moyens, en achetant de l'or sous forme de bijoux. Les achats à Phnom Penh sont souvent faits en dollars, tandis qu'en milieu rural, on utilise l'or pour les grandes transactions.

6.2. Les banques commerciales : en cours d'assainissement

De US\$136 millions de dépôts bancaires en 1960, le Cambodge est passé à US\$68 millions en 1970 et ensuite à 0 au temps des Khmers Rouges, lorsque les banques et l'argent étaient abolis (Sok, *et al.*, 2002). A partir de 1991, lors des accords de paix, les dépôts bancaires étaient à peine de US\$26 millions. Enfin en 2000, les dépôts bancaires sont passés à plus de US\$380 millions (Lim, 2001). Néanmoins, l'argent en libre circulation reste très important et difficile à contrôler.

Tableau 10 : L'évolution des dépôts et des crédits bancaires au Cambodge en USD (1996 à 2000).

	1996	1997	1998	1999	2000
Dépôts en riels	10.459.346	11.212.026	13.011.503	18.349.040	24.216.645
% en riel	5,2%	4,9%	5,6%	6,8%	6,4%
Dépôts en devises étrangères	191.271.373	217.532.810	220.039.477	250.582.843	356.249.680
% en devises	94,8%	95,1%	94,4%	93,2%	93,6%
Total dépôts	201.730.719	228.744.837	233.050.980	268.931.882	380.466.325
Crédit des banques commerciales	114.642.614	169.872.157	172.134.902	196.349.542	257.506.018

Source : Lim, 2001.

Le tableau ci-dessus montre une augmentation importante dans le montant total de l'épargne et du crédit octroyé par les banques commerciales. Il y a aussi une légère augmentation du montant conservé en riels, peut-être lié à sa stabilité depuis 1999. Ces chiffres traduisent la normalisation de l'économie cambodgienne en dépit de la crise financière asiatique de 1998 et l'instabilité politique au Cambodge en 1997, suite au coup d'Etat et aux élections nationales de 1998. Cependant, il est important de noter que ces chiffres ne représentent réellement que l'économie à Phnom Penh et de quelques centres économiques provinciaux tels que Kompong Som (ville portuaire) et Siem Reap (ville touristique).

Les dépôts bancaires et le crédit du secteur bancaire, quoiqu'en augmentation depuis la fin de la guerre, restent toujours assez limités à 12 et 8% respectivement du PIB, parmi les taux d'intermédiation bancaire les plus bas du monde, malgré l'augmentation de l'activité bancaire ces dernières années. La qualité des actifs dans le secteur est assez douteuse aussi avec un taux de 33% d'actifs non-performants. Enfin, l'écart entre le taux d'intérêt pour l'épargne et le crédit est assez important, de 13 % avec des termes à échéance de seulement 3 à 6 mois (Chun *et al.*, 2001).

Les contraintes principales du secteur sont l'absence d'un cadre légal pour sécuriser les transactions et les carences d'un système d'enregistrement public des biens. Il n'y a aucun bureau de référence des emprunteurs, ce qui limite sérieusement l'information disponible des banques pour prendre des décisions sur les prêts à octroyer. Aucun code commun de comptabilité n'existe, la plupart des sociétés ne produisent pas de bilan financier fiable, et le cahier des comptes bancaires est toujours en chantier. Il n'y a pas de marché interbancaire pour gérer les liquidités, et la BNC n'a pas de service pour renforcer la liquidité temporaire des banques. Enfin, les capacités sont très faibles, au niveau de la

supervision et l'application du cadre réglementaire, ainsi que les agents d'exécution (Chun, 2001).

Avant l'approbation par l'Assemblée nationale de la loi sur les institutions financières en 1999 (qui sera présentée ci-dessous en section 6.6), le secteur financier formel était composé de 31 banques commerciales (souvent la propriété des étrangers) dont à peine cinq avaient des agences en dehors de la capitale, et celles-ci uniquement dans des villes (FMI, 1998). Dans l'année qui a suivi, la Banque nationale du Cambodge a commencé à appliquer cette loi par la fermeture de 11 banques pour insuffisance de capital (Kimsong, 2002). En effet, la nouvelle loi exigeait une capitalisation de US\$13 millions, somme dont nombre de ces banques étaient incapables de réunir. À peine quatre banques ont reçu leur accréditation et les 16 restantes ont reçu des licences provisoires à la condition de respecter le délai d'un an pour déposer les US\$13 millions requis par la loi (Calvert, 2002a) ; certaines de ces banques, qui étaient soupçonnées de traiter de l'argent des narco-traficants, n'étant pas de véritables institutions bancaires.

Une nouvelle crise est survenue en début 2002, lorsque les deux seules branches de grandes banques internationales (en l'occurrence le Standard Chartered et le Crédit agricole Indosuez) ont décidé ou de fermer la porte suite à une restructuration, ou de faire fusion avec la seule banque d'Etat (Calvert, 2002b). Enfin, sous la pression du FMI, la Banque nationale du Cambodge a annoncé la fermeture de deux banques et l'accréditation d'un total de 19 banques dans le pays (dont quatre banques spécialisées et une banque publique) (FMI, 2002b). L'annonce a semblé mettre de l'ordre enfin dans le secteur, mais la confiance de la population tardera à revenir car beaucoup de petits épargnants à Phnom Penh avaient de l'argent dans les banques fermées et n'ont retrouvé qu'une partie de leur dépôt beaucoup plus tard (Kimsong, 2002).

La FMI tient la restructuration bancaire comme l'une des réformes les plus décisives pour la croissance économique du Cambodge, et cette question figure en priorité sur la liste des actions du gouvernement, suivie par les institutions financières internationales parmi les conditionnalités structurelles (FMI, 2001). La nouvelle loi bancaire a commencé à porter ses fruits en 2001 avec une augmentation de la capitalisation du secteur bancaire de US\$27 millions, mais la couverture des banques reste, néanmoins, très faible même dans la capitale (GRC, 2002a). Bien qu'une restructuration du système bancaire fût certainement nécessaire, il est loin d'être évident que ces réformes aient amélioré l'accès des ménages ruraux au crédit bancaire. La politique de libéralisation des marchés financiers préconisée par le FMI a été vivement critiquée dans d'autres pays, avec des secteurs ruraux de taille aussi importantes que le Cambodge, tels que l'Ethiopie où une telle réforme aurait en fait réduit l'accès des agriculteurs au crédit (Stiglitz, 2002).

6.3. Le crédit rural : l'essor insuffisant de la microfinance

La demande solvable pour le crédit rural au Cambodge est estimée par la Banque asiatique de développement entre US\$120 à \$130 millions de la part des 2,8 millions de ménages (Chun, 2001). À peine 3,7% des prêts des banques commerciales (US\$9 millions) étaient investis dans l'agriculture (GRC, 2002a). Le rapport de développement humain du PNUD estime qu'à peine 11% des villages sont approvisionnés en crédit par des ONG, les seuls opérateurs dans ces endroits (Ministère du Plan, 1999). Les usuriers, plus nombreux, pratiquent des taux d'intérêt variant de 10 à 25% par mois. On estime le montant de crédit fourni par les usuriers, la famille et les amis à US \$10 million (GRC, 2002a).

Depuis le retour de la paix en 1991, la microfinance s'est rapidement développée dans ce contexte, et elle commence enfin à se consolider sous le régime de nouvelles lois bancaires qui exigent la transformation en IMF (voir section 6.6). Les ONG représentent souvent l'unique offre formelle de crédit en milieu rural du fait qu'à peine cinq banques commerciales ont des succursales en dehors de Phnom Penh et celles-ci sont seulement présentes dans une poignée de capitales provinciales.

En décembre 2001, les ONG et les nouvelles IMF avaient un encours total de plus de US\$37 millions et 420 000 emprunteurs. Ce qui représente une croissance énorme par rapport à l'encours de US\$100 000 et 4 000 emprunteurs de 1992 (GRC, 2002a). Le marché est surtout dominé par un opérateur spécialisé (ACLEDA), quelques autres concurrents de taille moyenne en train de se transformer en IMF, et une pléthore de petites opérations, surtout des ONG. Les cinq plus grands opérateurs détiennent entre eux 50% de la clientèle et 85% de l'encours, avec le reste servi par des ONG, la plupart assez petites.

Tableau 11 : La répartition du marché de la microfinance au Cambodge.

	Encours (USD)	Nombre d'emprunt.	Montant moyen prêt	Nombre de Provinces	Part du marché*
ACLEDA	20.980.016	81.453	\$258	14	17,9%
EMT	3.180.000	74.196	\$43	9	16,3%
PRASAC	2.906.262	37.971	\$77	6	8,3%
CRS/TPC	887.873	27.471	\$32	9	6,0%
Hatha Kaksekar	1.419.160	6.841	\$207	3	1,5%
Autres (46)	6.142.007	226.960	\$27	N/A	49,9%
Total	35.515.318	454.892	\$76	N/A	100,0%

* Marché défini en termes du nombre d'emprunteurs.

Sources : Rapports de la BNC (30-06-01), ACLEDA (31-12-01), EMT (31-12-01), PRASAC (31-10-01), CRS/TPC (31-12-01) et Hatha Kaksekar (31-10-01).

Nous ferons une description détaillée des principales institutions de microfinance présentées dans ce tableau ainsi que leur offre dans le chapitre trois sur l'offre.

Malgré cet important succès, le gouvernement estime qu'une demande de crédit rural entre US\$60 à 90 millions reste encore insatisfaite et les emprunteurs actuels ne représentent que 15% des ménages potentiellement demandeurs (GRC, 2002a ; Chun *et al.*, 2001). Selon la BAD, les contraintes majeures au niveau du marché financier rural sont notamment l'écart très important entre l'offre et la demande pour le crédit et l'épargne, une offre de produits peu diversifiée avec de petits prêts à court terme et le manque d'institutions capables de gérer le crédit à long terme. Ces contraintes limitent l'impact des efforts consentis pour la diversification de l'agriculture et la promotion des exportations. Les ONG opérateurs de microfinance qui prennent la relève en l'absence de structures bancaires ont généralement des systèmes et des procédures faibles et dépendent fortement des subventions. Ils n'ont que rarement une orientation commerciale qui vise la durabilité financière, et ils comprennent mal la nécessité d'une professionnalisation dans le cadre des services financiers (Chun *et al.*, 2001). Enfin, la microfinance reste un outil à la fois cher et risqué pour financer l'agriculture dans ce contexte vu la faible productivité et les incertitudes liées aux aléas climatiques.

6.4. L'épargne : une préférence pour les formes les plus sûres

Nous avons déjà vu que l'offre en crédit au Cambodge reste extrêmement limitée, surtout en milieu rural. L'épargne est encore plus limitée, tant du côté de l'offre que de la demande, surtout du fait de la méfiance de la population, mais également du manque d'intérêt des IMF qui sont toujours dépendantes de l'argent subventionné des bailleurs de fonds pour faire du crédit au lieu d'une véritable intermédiation financière (Chun *et al.*, 2001). Une étude de la Banque asiatique de développement a permis de mieux comprendre l'évolution des attitudes de la population quant à l'épargne (Lim, 2001).

D'abord, il est clair que, comme tout individu partout dans le monde, les Cambodgiens épargnent. Ce qui, peut-être, est différent, c'est que cette épargne ne rentre pas forcément dans les circuits bancaires, mais reste le plus souvent détenue à la maison sous forme d'or (en bijoux)⁹, d'animaux (surtout des porcs) ou bien en liquide en dollars US (plus commun en milieu urbain, surtout à Phnom Penh) ou en riels cambodgiens (une pratique plus répandue en milieu rural).

Une étude du GRET (Bousso, *et al.*, 1997) a trouvé qu'entre 20 à 50% des ménages ont une épargne temporaire de 100.000 à 200.000 riels (US\$25.64 à \$51.28) pour faire face aux besoins urgents de trésorerie. A peine le quart des ménages maintient une épargne à long terme, et entre 15 et 30% n'ont aucune épargne.

Une étude plus récente de Uniconsult (1999) a trouvé que 36% des ménages épargnent de façon périodique, 48% mettaient de l'argent de côté à intervalles réguliers, 34% épargnaient de façon irrégulière et 9% n'avaient aucune épargne du tout. Selon cette étude, à peine 2% des biens des ménages étaient constitués par de l'or/bijoux, tandis que 55% l'étaient en terre ou bâtiments et 10% en animaux ; 60% des ménages avaient une épargne en liquide, ce qui peut signaler une évolution dans les préférences pour l'épargne en liquide plutôt qu'en or depuis l'étude du GRET.

Uniconsult a trouvé que la demande pour l'épargne individuelle ne représentait que 10% des ménages à raison de US\$225 par ménage ; 45% des ménages étaient prêts à épargner à intervalles réguliers, à raison de US\$15 par ménage.

Les IMF n'ont pas mis l'accent sur l'épargne, préférant l'accès facile des capitaux de crédit subventionné des bailleurs de fonds. Au moment de l'étude de Lim, l'épargne ne représentait en moyenne que 5% des fonds de crédit des IMF/ONG. Chez certaines grandes IMF telles qu'EMT, l'épargne n'est pas une priorité dans le plan d'affaires, et selon les chiffres de Lim, le montant total mobilisé en épargne n'était que de \$13.977. Par contre, le CRS/TPC a toujours lié le crédit et l'épargne à travers le système de "compte interne" de la banque villageoise, qui est géré et prêté aux membres de la banque villageoise. Ainsi, au 31 décembre 2001, les clients du CRS/TPC avaient épargné un total de US\$319.151, en moyenne US\$12 par personne, et 36% de la valeur de l'encours des prêts.

L'étude du Lim avait comme objectif de mieux comprendre la situation de cash flow des ménages, leur capacité à épargner, les formes traditionnelles de l'épargne et la demande

⁹ Au Cambodge, l'or est mesuré en termes de *chi* (chaque *chi* était égal à peu près US\$32 au moment des enquêtes), ou en *damlung* qui est égal à 10 *chi* ou US\$320 au moment des enquêtes. Le *chi* est sous-divisé en 10 *hoeun*.

potentielle pour l'épargne dans les IMF. L'étude n'a pris en compte que 178 ménages dans 23 villages de deux provinces, ce qui n'est pas forcément représentatif de tout le pays.

Parmi les personnes enquêtées, 88% étaient des agriculteurs dont 36% exclusivement. En dehors de l'agriculture, les pluriactifs s'engageaient dans l'élevage (17%), le commerce (28%), l'artisanat (10%) et les services (8%), ou une combinaison de plusieurs activités (10%). A peine 8% dépendaient uniquement du commerce. La diversification des activités joue beaucoup sur le cash flow du ménage et sur sa capacité d'épargne. Les encadrés ci-dessous détaillent les principales raisons pour lesquelles les Cambodgiens épargnent et les formes préférées de cette épargne.

Les raisons pour lesquelles on épargne au Cambodge :	Les formes préférées de l'épargne au Cambodge:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dépenses à l'avenir: 53% ▪ Des urgences: 51% ▪ L'héritage: 37% ▪ Capital pour le commerce: 34% ▪ Contributions sociales: 28% ▪ Frais de scolarité: 28% ▪ Gros achats: 28% ▪ Agrandir le commerce: 26% 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Or/bijoux: 79% ▪ Liquide: 54% ▪ Tontine: 53% ▪ Biens de consommation: 8% ▪ Terre: 3%

Source : Lim, 2001.

L'épargne en liquide (y compris argent recevable) ne représentait que 5% du total des biens des ménages et l'or/bijoux 5% également. Les animaux comptaient pour 10%, la terre 34% et la maison/équipement 36% des biens ; 50% des personnes interviewées avaient de l'argent liquide pour une valeur moyenne de US\$50, et 51% avaient de l'or/bijoux pour une valeur moyenne de US\$140.

Selon toujours cette étude, l'essentiel de l'épargne des ménages se trouve investi dans un patrimoine. Par exemple, 71% des ménages interviewés ont des animaux d'une valeur moyenne de US\$250, 85% possèdent une maison d'une valeur moyenne de US\$650 et 96% des terres d'une valeur moyenne de \$850. Il est clair que la terre, la maison et les animaux représentent des formes d'épargne bien plus répandues et plus importantes en valeur que l'or ou l'argent liquide.

L'étude de Lim a mis en évidence que la capacité d'épargne des Cambodgiens est considérable, mais que cette épargne prend rarement la forme de liquidités. Même l'épargne en or/bijoux ne représente qu'une petite partie des biens. Cela n'est pas étonnant dans le contexte rural où il est très rare de voir l'argent dormir sans utilisation. Lorsque nous avons enquêté des agriculteurs à Svay Rieng pour cette thèse, un chef de ménage aisé du village de Chrok Motes a justifié le petit montant d'épargne qu'il avait en disant « *pourquoi garder de l'argent pour rien faire ? Je préfère investir les surplus dans les animaux ou dans ma maison.* ».

Ce fait se vérifie également dans les sources de capitaux pour les diverses dépenses des ménages, où l'épargne et la vente des animaux sont des réponses très fréquentes dans nos enquêtes pour cette thèse, soit pour des dépenses d'investissement comme l'engrais ou

pour des dépenses de consommation. Comme l'épargne se présente souvent sous forme d'animaux, ceci renforce encore cette tendance.

Ce qui reste à prouver c'est la volonté des ménages ruraux de garder l'épargne dans les IMF qui peuvent être perçues comme moins sûres que des investissements dans les animaux ou dans l'habitat. La confiance des Cambodgiens dans les banques reste toujours très limitée, et cette méfiance s'est renforcée après la fermeture des banques commerciales à Phnom Penh en novembre 2000 et mars 2002 par la Banque nationale du Cambodge. En milieu urbain, les ménages salariés, plus nombreux, pourraient être plus intéressés par l'épargne, n'ayant pas d'autres possibilités d'investissement comme les ménages ruraux souvent très pluriactifs.

6.5. La politique du gouvernement en matière de crédit rural

Parallèlement à la forte croissance de la microfinance, le gouvernement cambodgien s'est doté progressivement d'une politique en matière de crédit rural. Selon le directeur de la Banque du développement rural (BDR) au Cambodge, ces objectifs sont au nombre de trois : assurer le développement du secteur, améliorer l'efficacité des opérations et garantir la pérennité des activités (Son, 2001a).

Le gouvernement est passé par plusieurs phases de développement de sa capacité en matière de crédit rural.

D'abord, le comité de crédit pour le développement rural a été créé en 1995, réunissant trois représentants du secteur de la microfinance (ACLEDA, CRS/TPC et GRET/EMT) auprès des ministères concernés par le crédit rural, afin de développer des stratégies en vue d'une politique formelle et d'un cadre réglementaire.

La deuxième étape de ce processus était la création d'un bureau de supervision du système bancaire décentralisé (c'est-à-dire les ONG, les IMF et les banques spécialisées telles qu'ACLEDA) en 1998.

Enfin, après de longs débats avec les bailleurs de fonds, la troisième étape, la création de la BDR, a vu le jour en 1999 pour refinancer les IMF comme grossiste. Dans un premier temps, le gouvernement voulait créer une banque rurale publique « au détail », mais vu les échecs du passé en matière de banques étatiques pour le développement rural, cela était fortement déconseillé par les bailleurs de fonds qui n'auraient pas accepté de la financer avec cet objectif. Par la suite, le gouvernement s'est plié à leurs directives, et selon les accords du projet développé avec la Banque asiatique de développement, la BDR ne refinance que les IMF agréées par la Banque nationale du Cambodge, surtout six opérateurs (dont le CRS/TPC) identifiés lors d'une étude préalable comme prometteurs.

Les trois objectifs visés par le crédit rural sont de permettre aux agriculteurs de faire les achats indispensables à l'exercice de leurs activités, de permettre la création ou le développement de petites ou micro entreprises, et d'assurer la formation des ménages ruraux dans les domaines tels que la production agricole, la gestion du crédit dans le contexte de l'exploitation comme entreprise, l'intégration avec le marché et la création de l'emploi (Son, 2001a et 2001b).

6.6. La construction du nouveau cadre réglementaire pour les institutions financières

Le Cambodge a fait un pas important dans l'assainissement et le développement de son système financier avec l'approbation par le parlement d'une loi sur les institutions bancaires et financières en 1999. La loi a notamment prévu le relèvement du capital minimum pour les banques à US\$13 millions, et a enfin mis en place un cadre réglementaire pour les opérations de microfinance, jusque-là non régulées (Chun *et al.*, 2001). Ce cadre réglementaire était étayé par des directives opérationnelles (connues sous le nom khmer de *prakas*). Les copies de ces lois et *prakas* se trouvent en annexes 10, 11 et 12.

Le *prakas* no. B 7-02-49 a établi un seuil de 1 milliard de riels d'encours (un peu plus de US\$250.000) ou 1 000 emprunteurs au-delà duquel les ONG doivent se transformer en IMF agréées par la BNC. Pour les ONG qui mobilisent l'épargne, le seuil est de 100 millions de riels (un peu plus de US\$25.000) ou 1 000 épargnants. Une deuxième catégorie de formalisation est prévue pour les institutions de taille intermédiaire, en l'occurrence celles qui font des prêts entre 100 millions et 1 milliard de riels d'encours ou dans le cas de ceux qui collectent l'épargne aussi, 1 million de riels d'encours de prêts ou 100 épargnants. Il s'agit d'un simple enregistrement sans se soumettre aux normes prudentielles des IMF. Enfin, ceux qui sont en dessous de ces seuils peuvent continuer leurs opérations comme ONG sans se soumettre à la supervision de la BNC.

L'obtention d'un agrément est un processus assez long qui demande d'abord la création d'une société à responsabilité limitée enregistrée au Ministère du Commerce, et ensuite la procédure d'une demande d'agrément auprès de la BNC nécessite au moins six mois pour aboutir. Une fois obtenue, la licence n'est pas définitive, elle doit être renouvelée tous les trois ans. L'IMF doit déposer un capital minimum en fonds propres de 250 millions de riels (à peu près US\$64.000), et payer des frais annuels de 1 million de riels pour garder sa licence. Au niveau de l'actionnariat, l'actionnaire qui détient 20% ou plus du capital est désigné comme l'« actionnaire influent » qui sera tenu comme responsable au cas où la BNC demanderait à l'institution d'augmenter son capital. C'est une responsabilité de taille qui existe en l'absence des assurances pour les dépôts en cas de faillite de la banque. Enfin, l'IMF doit se doter d'un conseil d'administration composé des représentants des actionnaires.

Quant aux normes prudentielles, une IMF est tenue de maintenir une somme égale à 5% de ses fonds propres avec la BNC, et doit maintenir un ratio d'adéquation des fonds propres d'au moins 20%, et un ratio de liquidité de 100%.¹⁰ Aucun plafond de taux d'intérêt pour les prêts n'a été fixé par le *prakas*, mais c'est une question sujette à controverse dans les médias, qui refait surface de temps en temps. Des provisions doivent être faites pour des prêts en arriérés de paiement selon des normes et une périodicité à définir. Enfin, le plafond de prêt pour un seul emprunteur est limité à 10% du capital total de l'IMF. Des rapports mensuels des activités de crédit et d'épargne doivent aussi être soumis à la BNC pour satisfaire les besoins de supervision de tous ces indicateurs et ratios.

¹⁰ La ratio d'adéquation des fonds propres implique que la capitalisation de l'institution soit au moins égale à 20 % de son encours de prêts. Cette capitalisation peut comporter des capitaux en fonds propres qui sont valorisés à 100 % de leur montant réel, ainsi que des dettes subordonnées à long-terme, valorisées à seulement 50 % de leur montant réel. Le ratio de liquidité comporte en numérateur le solde de l'institution en trésorerie et des prêts avec un mois ou moins avant leur échéance, et en dénominateur l'épargne des déposants valorisée à des pourcentages divers (entre 50 et 80 %) en fonction du produit et de sa durée avant échéance. Le ratio entre le numérateur et le dénominateur doit être maintenu impérativement à 100 %.

En général, les ONG spécialisées en microfinance ont accueilli favorablement la mise en place de ce cadre réglementaire, jugé nécessaire pour consolider les interventions trop nombreuses et assez dispersées dans le secteur. Cependant, le temps imparti pour réaliser la transformation – trois ans – était considéré comme très court vu le travail énorme de professionnalisation qui serait nécessaire pour y arriver. De plus, il était peu probable que des ONG cambodgiennes arrivent à atteindre ce niveau sans avoir de sérieux appuis étrangers et de gros moyens pour réaliser les transformations structurelles nécessaires afin de « bancariser » et commercialiser leurs opérations. Ainsi, il était bien compris, que derrière l'instauration de cette loi, il y avait non seulement un objectif de mettre en place un meilleur contrôle, mais également une volonté de réduire le nombre d'acteurs dans le secteur, et d'exclure les plus faibles qui seraient incapables de faire face aux exigences de la loi.

Quoiqu'une consolidation du secteur fût certes nécessaire, il est regrettable que de petites ONG qui, par ailleurs, faisaient un travail fortement apprécié par les populations, soient marginalisées du secteur en faveur des grands opérateurs avec des appuis et des subventions importantes des bailleurs de fonds pour professionnaliser leurs opérations. La participation des grands opérateurs dans la préparation de la loi par le canal du comité de crédit pour le développement rural a été influente au niveau du gouvernement cambodgien et de la BAD, mais pas forcément représentative de ces petits opérateurs. Ainsi, il est quelque peu paradoxal que le prêt de la BAD au BDR pour le développement du secteur soit peu utilisé jusqu'à présent faute de conditions trop draconiennes à son accès, à savoir, la nécessité de se transformer en IMF, ce que la majorité des acteurs ne réussiront jamais à réaliser (Chandararot, 2002).

6.7. L'ambitieux plan de développement du secteur financier (2001 – 2010)

Le gouvernement cambodgien a développé avec l'assistance technique de la BAD, un plan de développement du secteur financier sur 10 ans. Le plan, en trois étapes, envisage le développement d'un système financier sain et libéralisé qui permet de mobiliser des ressources et de soutenir un développement économique durable (Chun *et al.*, 2001).

Le marché financier rural figure en bonne position dans ce plan. Les services bancaires doivent être étendus dans les zones rurales, et les ONG et les IMF actuellement présentes dans ces zones doivent s'institutionnaliser, soit en structure d'IMF agréées par la BNC, soit, dans le cas de petites ONG, s'autoréguler selon des standards de performance. On cherche donc à mieux intégrer le marché financier formel et informel, et à promouvoir des liens entre groupes au niveau communautaire et le marché financier rural, ce qui suppose un travail de mobilisation et de relèvement de leur capacité. Enfin, on encourage les IMF à davantage mobiliser l'épargne pour avoir une vraie intermédiation financière, durable à long-terme, que de dépendre des subventions des donateurs.

Les objectifs du plan de développement du secteur financier au Cambodge (2001 – 2010)

- Un système bancaire efficace, intégré et concurrentiel, bien régulé et supervisé qui mobilise l'épargne pour financer la croissance du secteur privé, un système fiable de paiements et un réseau de sécurité bancaire.
- Un système de finance rural efficace et « pro-pauvre » qui offre des services financiers abordables pour permettre aux pauvres d'améliorer leurs revenus et de réduire leur pauvreté.
- Un secteur des assurances qui protège les entreprises et les individus des événements catastrophiques et un système de pensions qui sécurise la retraite, et qui fournisse des capitaux pour des investissements à long-terme.
- Une diversité de produits financiers et d'institutions non-bancaires qui créent une structure financière mieux équilibrée, approfondissent le marché financier et encouragent la concurrence, y compris le leasing, etc.
- Un marché financier qui permet aux banques, entreprises et individus d'avoir une meilleure gestion des liquidités.
- Un marché des capitaux efficace, transparent et concurrentiel qui mobilise des fonds pour des investissements à long-terme.
- Des systèmes comptables et juridiques qui promeuvent un état de droit dans les transactions commerciales et financières par la transparence, la comptabilité et la prévisibilité.

Source : Chun et al., 2001.

C'est un plan très ambitieux vu l'état embryonnaire du système bancaire en général et le manque de services financiers surtout en milieu rural. Il prévoit que le PIB soit triplé entre 2000 et 2010, et que les revenus annuels par tête soient multipliés par deux, jusqu'à entre US\$500 et 650. Enfin, l'épargne totale en pourcentage du PIB doit augmenter de 10% supplémentaire par rapport au pourcentage actuel (12,8%). Dans ces conditions, la croissance des actifs financiers doit être plus forte que la croissance économique. En plus, la concurrence mènera à des fusions bancaires et des économies d'échelle plus importantes et une baisse dans les taux d'intérêt (Chun *et al.*, 2001). Encore une fois, il est utile de noter l'accent mis sur l'extension des services financiers en milieu rural. Afin de tirer le maximum de bénéfices de cette politique, on recommande également une meilleure coordination avec la politique d'investissement dans le secteur agricole et le développement rural plus généralement, ce qui rejoint la vision intégrée du CSLP (Chun *et al.*, 2001).

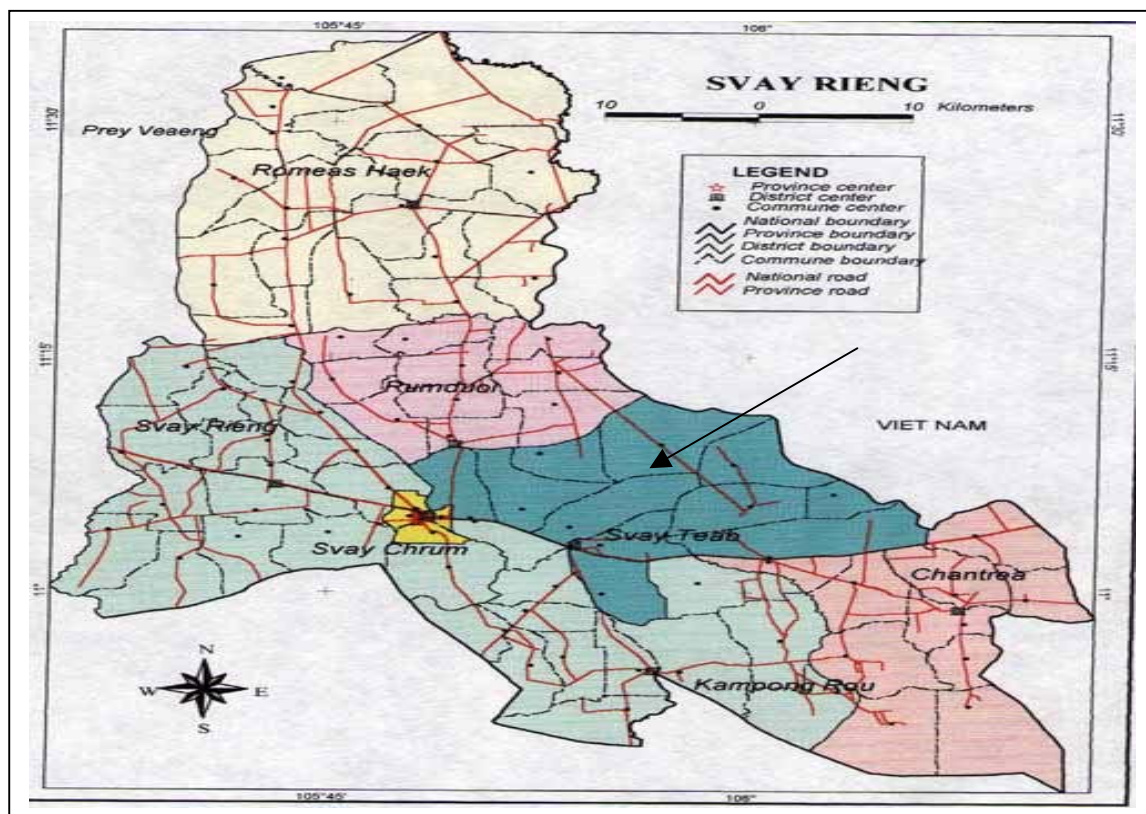
Maintenant que nous avons une idée plus claire des secteurs agricole et financier ainsi que des politiques du gouvernement dans chaque secteur, nous présentons la province de Svay Rieng, y compris une brève description des programmes du CRS dans cette province.

7. La province de Svay Rieng et les programmes du CRS

La province de Svay Rieng est située au sud-est du Cambodge, entourée, sauf à l'ouest, par le Vietnam. La capitale provinciale, du même nom, se trouve à 120 kilomètres de Phnom Penh sur la route internationale Phnom Penh – Ho Chi Minh Ville. En fait, Ho Chi Minh Ville est plus proche de la capitale provinciale que Phnom Penh à cause de l'état lamentable de la route, actuellement en cours de rénovation par un projet financé par la BAD. L'autre obstacle est l'absence de pont pour traverser le fleuve Mékong, ce qui oblige les voyageurs à attendre le bac. Donc, bien que la distance ne soit pas très grande en kilomètres, en attendant que les travaux s'achèvent d'ici 2004, il faut compter sur un voyage de trois heures et demie entre Phnom Penh et Svay Rieng.

L'état des infrastructures et la proximité géographique du Vietnam influencent fortement les échanges commerciaux. En effet, les surplus des paysans, et principalement les paysans des districts proches de la frontière où nous avons fait nos enquêtes, préfèrent vendre la plupart de leurs produits localement ou bien aux intermédiaires venant du Vietnam.

Carte 4 : La province de Svay Rieng et le district de Svay Teap.



7.1. Démographie et agriculture : des excédents malgré de faibles rendements

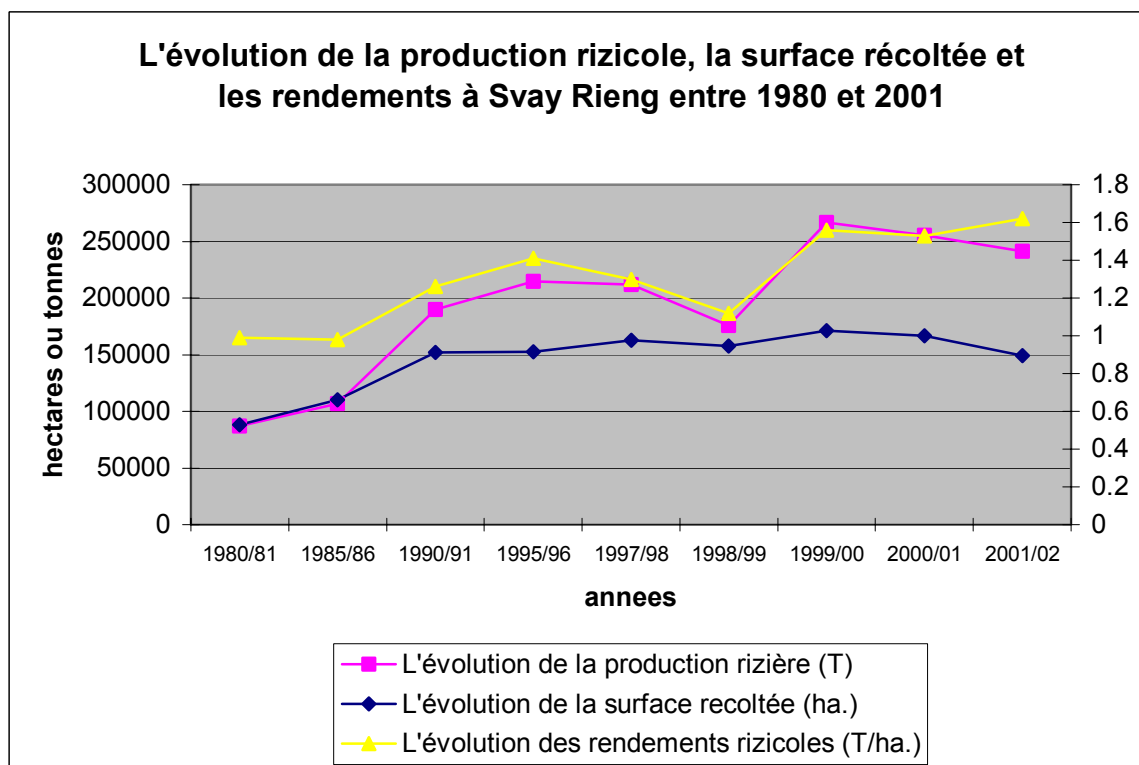
Lors du recensement de 1998, la province comptait une population de 478 252 habitants (par rapport à une population totale de 11,4 millions d'habitants, soit 4,2% du total national). Les 98 244 ménages (avec en moyenne 4,9 membres chacun) se répartissent sur 7 districts, 80 communes et 690 villages. La densité de la population est de 161 hab/km², ce qui est plus élevé que la moyenne nationale de 67 hab/km². Néanmoins, en comparaison avec les provinces voisines, Svay Rieng est en fait moins peuplée que Prey Veng (194 hab/km²) ou Kompong Cham (164 hab/km²) (INS, 1998). Enfin, la province de Svay Rieng compte 19 ONG internationales et 26 ONG cambodgiennes (CCC, 2001).

Selon des chiffres qui datent de 1997, l'indice de développement humain de la province de Svay Rieng, fixé à 0,429, se trouve légèrement en dessous de la moyenne nationale (0,472). Il reste sensiblement plus bas que Phnom Penh qui détient un score de 0,936, mais plus élevé que Mondulhiri, une province très enclavée du nord-est qui est à 0,216 (Ministère du Plan, 1997 ; BAD, 2000).

En matière de production agricole, la province est excédentaire par rapport aux besoins de sa population. Son évolution sur ce plan est largement semblable à celle du reste du pays avec des augmentations de production et de rendement, mais une stagnation dans la

surface récoltée. Elle est la huitième sur 24 provinces en termes de production rizicole et septième en termes de surface récoltée.

Graphique 8 : L'évolution de la production rizicole, la surface récoltée et les rendements à Svay Rieng entre 1998 et 2002.

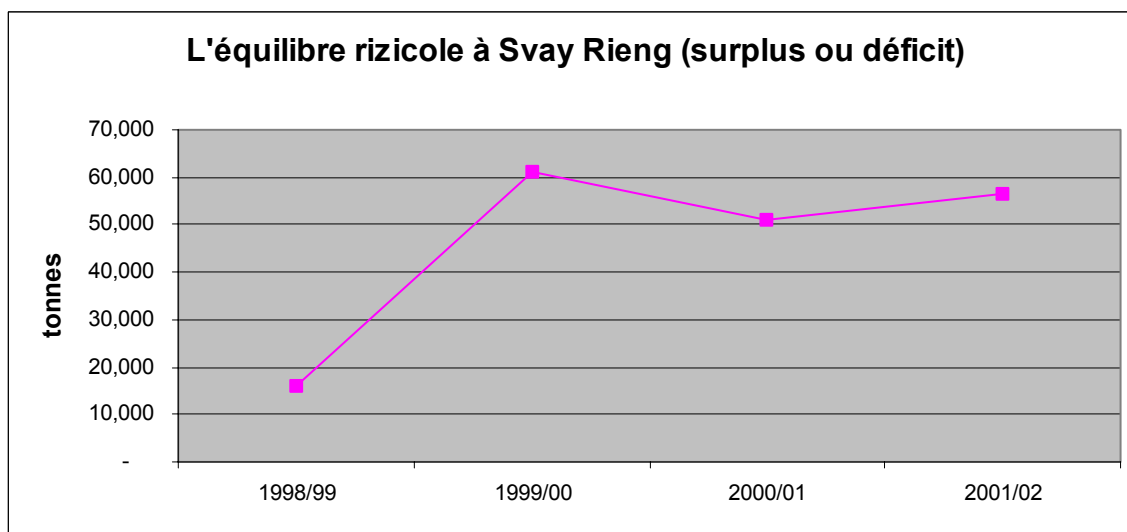


Source : MAFF, 1999, 2000, 2001 et 2002a ; CIAP, 2002.

C'est au niveau des rendements que sa performance est assez maigre, 17^e sur 24 provinces. Les faibles rendements sont dus à la qualité très faible et dégradée des sols, au manque d'infrastructure d'irrigation et d'évacuation des eaux de crue et à l'utilisation des techniques traditionnelles (manque de dosage correct des engrais et non utilisation des semences améliorées). L'utilisation des engrais dans la province était estimée à 33,9 kg/ha en moyenne pour le riz de saison pluvieuse (Center for National Policy, 1997). Selon les enquêtes du CRS, avant le début du programme de formation, les paysans appliquaient de l'urée dans les pépinières, du DAP lors du repiquage, du DAP et du 18-46-0 15 à 30 jours après la montaison et encore du 18-46-0 et de l'urée lors de la floraison. Les quantités utilisées étaient très variables en fonction des moyens d'achat du paysan (CRS/Cambodge, 1997a).

Il y a très peu de production rizicole en saison sèche, à peine 15% de la production totale de la province en 2001 (MAFF, 2002a). Une combinaison de sécheresses et d'inondations, parfois simultanément dans différents villages de la province, rend la production assez aléatoire d'une année à l'autre. Ainsi, la production et les rendements en 1998-1999 ont baissé fortement en raison à la fois d'une sécheresse et d'une infestation d'insectes et de rats. Néanmoins, les inondations records de 2000 ont finalement eu peu d'impact sur la production de la province globalement bien que la situation par village puisse varier. En dépit de rendements très médiocres, la province est excédentaire en riz, 5^e sur le plan national en termes de quantité d'excédent.

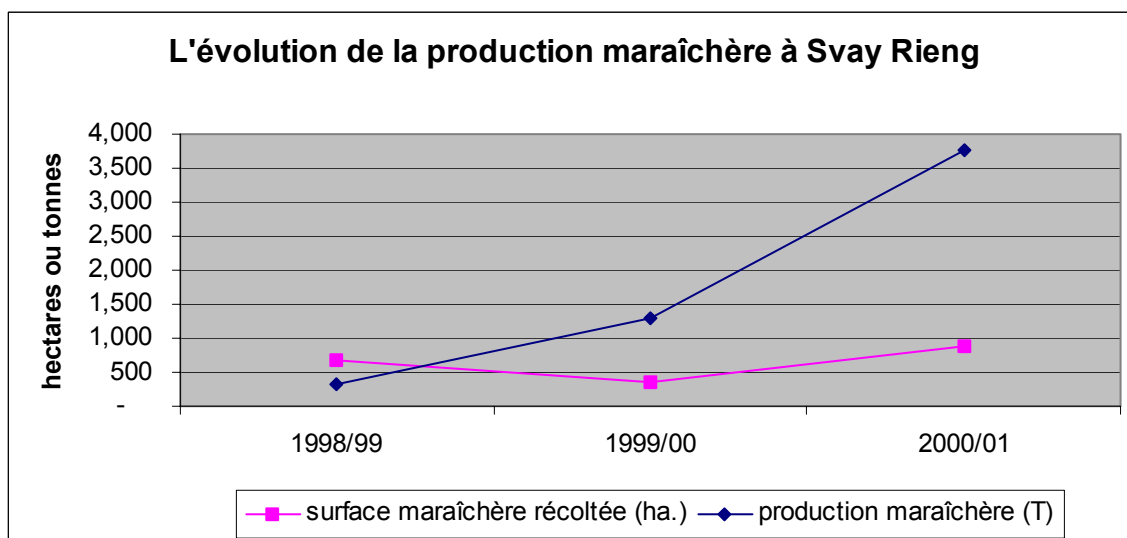
Graphique 9 : L'équilibre rizicole à Svay Rieng (surplus ou déficit).



Source : MAFF, 1999, 2000, 2001 et 2002a.

La production maraîchère reste assez limitée, mais elle est en forte augmentation. Elle souffre d'une forte concurrence avec les produits vietnamiens, moins chers, mais selon les cambodgiens, moins savoureux. La distance de Phnom Penh ainsi que le mauvais état de la route décourage une production maraîchère à grande échelle à des fins commerciales.

Graphique 10 : L'évolution de la production maraîchère à Svay Rieng.



Source : MAFF, 1999, 2000 et 2001.

7.2. Sols et climat : peu d'avantages naturels

Les sols à Svay Rieng sont très dégradés. Ils sont généralement de deux types selon la classification des sols d'IRRI (White, *et al.*, 1997). Le tableau ci-dessous donnent les principales caractéristiques de deux sols dominants dans le district de Svay Teap dans la province de Svay Rieng où nous avons fait des enquêtes.

Graphique 11 : Les caractéristiques des sols principaux au district de Svay Teap (province de Svay Rieng).

Caractéristique	Prateah Lang sol	Koktrap sol
Description	sol de surface léger avec sous-sol plus lourd ; très compact au-delà de 15 cm. ; pauvre capacité de rétention d'eau - susceptible à la sécheresse ; sablonneux ; rendement de 800 à 1400 kg/ha. de riz sans apport d'engrais	sol de surface plus lourd que le sous-sol ; argileux et bien structuré avec bonne rétention de l'eau ; rendement de 400 à 800 kg/ha. de riz sans apport d'engrais
pH	5,9	5,1
P (ppm)	0,4	2,6
C (%)	0,29	1,09
N (%)	0,03	0,11
potentiel	bas	moyen (peut être amélioré)

Sources : White *et al.*, 1997 ; Communication personnelle avec Numa Shams.

La taille moyenne de chaque exploitation dans la province de Svay Rieng lors de l'enquête socio-économique de 1997 était de 1,3 ha, et 4% de la population était sans terres. (Ramamurthy, *et al.*, 2001) La valeur des terres agricoles à Svay Rieng, estimée à 100 riels par mètre carré est considérablement moins élevée que dans d'autres provinces plus proches de Phnom Penh (entre 170 et 11 140 riels/m² pour des terres de *chamcar* dans la province périurbaine de Kandal) (Ramamurthy, *et al.*, 2001).

Svay Rieng est traversée par le fleuve Vaico occidental. En saison des pluies, c'est l'une des provinces les plus inondées du pays (Delvert, 1961). Mais en saison sèche, le fleuve se rétrécit pour devenir à peine un ruisseau. Le nombre de jours de pluie, en moyenne de 125 par an, est relativement bas, mais quand il pleut, c'est généralement en trombes d'eau. Entre 1995 et 1999, la province a reçu, en moyenne, 1 839 mm de pluie par an (INS, 2001).

7.3. L'importance de la pêche dans la sécurité alimentaire

Les paysans de Svay Rieng sont connus pour leur habileté dans la pêche artisanale. Il ne s'agit pas, dans la plupart des cas, d'un élevage mais plutôt d'une manière d'attraper le poisson sauvage qui circule dans les rizières en saison pluvieuse et qui cherche à se réfugier dans des étangs plus profonds dès que les champs commencent à s'assécher. Une étude par l'Asian Institute of Technology a montré qu'à Svay Rieng, la consommation moyenne de poisson sauvage et d'autres espèces aquatiques, attrapés dans les champs de riz ou des étangs adjacents, s'élevait à 31,6 kg par tête sur une période de sept mois (Gregory *et al.*, 1996).

Les méthodes varient selon l'endroit et l'ingéniosité paysanne. Parfois les paysans attrapent du poisson jeune dans les rizières pour les garder dans des étangs à côté de leur maison jusqu'à ce qu'ils en aient besoin pour consommer ou vendre. L'autre méthode très répandue consiste à creuser des étangs pièges, de plus de trois mètres de profondeur, proches des rizières pour que le poisson puisse sauter de la rizière en saison sèche à la recherche d'une eau plus profonde (Gregory et Guttman, 1997). Ainsi, il est « piégé » jusqu'au moment où le paysan en a besoin. Le poisson se nourrit d'insectes et d'autres organismes, ainsi que des apports supplémentaires donnés par les paysans sous forme de vers et de son de riz. En fin de saison, normalement en avril lors du nouvel an khmer, lorsque les prix du poisson sont plus élevés sur le marché, on utilise une moto-pompe pour assécher les étangs et vendre ou consommer le poisson pour les fêtes. Des étangs de taille

importante peuvent atteindre un rendement de 300 kg. de poisson par saison, ce qui peut être un apport très intéressant pour un ménage pauvre, en calories ou en argent (Gregory et Guttman, 1997).

Cependant, les rendements sont menacés et semblent être en déclin face à plusieurs phénomènes. La commercialisation et l'utilisation accrue des motopompes risquent de réduire le stock de poisson qui survit d'une saison à l'autre. La réhabilitation des terres des zones marécageuses risquent également de réduire le nombre de poissons qui survivent en saison sèche et ainsi réduire le poisson disponible en saison des pluies lorsqu'il se multiplie. L'utilisation croissante des pesticides et des engrais dans les rizières pourrait également avoir un impact sur la survie et la croissance du poisson. Enfin, des maladies épizootiques commencent à se répandre (Gregory et Guttman, 1997).

En dehors du poisson sauvage, on commence à introduire la culture du poisson dans les champs de riz. Cependant, cette méthode n'est appropriée que dans les rizières à hauteur plus élevée où le poisson sauvage est moins présent (Gregory et Guttman, 1997). Là où la méthode a été introduite en cohabitation avec le poisson sauvage, le taux de cannibalisme des alevins a été très élevé (Bunch *et al.*, 2000). Néanmoins, cette forme de pisciculture en association avec le riz peut même rapporter davantage que les revenus provenant du riz lorsque les rendements de celui-ci sont très bas comme à Svay Rieng (Gregory et Guttman, 1997).

7.4. Les programmes du CRS dans la province de Svay Rieng

Le CRS travaille dans la province de Svay Rieng depuis 1996. Il a commencé avec un programme agricole, suivi par le programme de microfinance en 1997. Nous présenterons brièvement les programmes ici, gardant une présentation plus détaillée pour le chapitre trois lorsque nous exposerons l'offre existante en matière de microfinance et de formation agricole.

7.4.1. Le programme agricole

Le programme agricole du CRS à Svay Rieng cherche à améliorer la sécurité alimentaire pour des paysans pauvres à travers le développement des capacités des paysans à devenir formateurs et à développer des technologies appropriées permettant d'augmenter la production et la productivité ainsi qu'à diversifier la production. Il est fondé sur l'approche des systèmes agraires et la méthode de la vulgarisation participative paysanne. On insiste sur la formation afin d'élever le niveau de connaissances et de permettre un meilleur partage d'expériences et d'idées entre paysans, dans le cadre des groupements paysans informels autour des thématiques basées sur les activités (riz, maraîchage, élevage, pisciculture, etc.).

Le programme touche des paysans dans 21 villages directement et travaille avec 3 ONG locales qui à leur tour travaillent dans 45 autres villages pour un total de 66 villages. A la différence du programme de microfinance, il n'a pas pour objectif de devenir financièrement durable sans subventions du CRS mais plutôt de renforcer la capacité des structures locales, notamment une association de paysans formateurs et les trois ONG partenaires locales (dont deux pagodes), pour qu'elles puissent continuer le programme basé sur des assises sociales, des techniques et des méthodes solides qui seront valorisées par la communauté.

7.4.2. Le programme de microfinance

Le programme de microfinance du CRS a commencé déjà en 1994, dans d'autres provinces du pays, puis s'est implanté à travers une ONG partenaire locale à Svay Rieng en 1997. Son but est de « faciliter une prise de conscience des habitants des communautés rurales, surtout les femmes, ainsi que des ONG locales à travers des programmes de crédit viables qui auront des bienfaits durables pour les personnes pauvres. ». Les objectifs pour réaliser ce but sont d'offrir des services financiers (crédit et épargne) à 40 000 femmes pauvres en milieu rural pour augmenter leurs revenus et l'emploi en utilisant la méthode des banques villageoises.

Une banque villageoise comprend 30 à 50 membres, divisés en groupes de caution solidaire de 5 à 7 femmes chacun, qui garantissent mutuellement leurs prêts en cas de non-remboursement par un membre. Il s'agit de petits prêts qui commencent à US\$20 à 30 au premier cycle et qui augmentent au fur et à mesure avec l'épargne. Les prêts sont utilisés dans diverses activités dont l'élevage de cochons, l'achat des engrais pour la riziculture ou le maraîchage, des micro-entreprises non-agricoles telles que des étals de produits de première nécessité au bord de la route, des plats cuisinés ou d'autres aliments, etc. Certains emprunteurs les utilisent également pour payer des frais médicaux ou pour l'achat de produits de première nécessité pour assurer la consommation en période de soudure.

Le programme de microfinance est actuellement en cours de transformation en IMF selon le nouveau cadre juridique déjà présenté dans ce chapitre. Il a fusionné plusieurs ONG partenaires locales et des agences opérationnelles du CRS en une unité centralisée, et est en cours de professionnaliser les opérations en vue de l'obtention d'une licence bancaire de la BNC. Il touche actuellement plus de 27 000 clients avec un encours de prêts de presque US\$1 million.

Conclusion : une pauvreté et des inégalités malgré le retour à la paix et à la croissance

Nous avons essayé à travers ce chapitre de brosser les grandes lignes du contexte de l'étude au Cambodge. Une importance particulière a été accordée à la pauvreté, ses caractéristiques, sa localisation, ses causes et les stratégies pour la réduire. Ensuite, nous avons essayé de mieux comprendre le secteur agricole dans lequel la plupart des ménages pauvres travaillent, l'état du secteur financier qui représente une contrainte importante à l'essor du secteur agricole. Enfin, nous avons présenté brièvement quelques caractéristiques de la province de Svay Rieng, lieu que nous avons choisi pour faire notre étude.

Quelles sont les éléments clés à retenir de la complexité des enjeux présentés dans ce chapitre ? D'abord, il s'agit d'un pays très pauvre avec une inégalité croissante entre milieux urbain et rural ainsi que de fortes inégalités au sein de ces milieux. La pauvreté est surtout un phénomène rural, très liée à l'agriculture de subsistance que pratique la vaste majorité des paysans. En dehors des techniques rudimentaires qu'ils utilisent, les paysans ont très peu accès à un crédit abordable qui leur permettrait de moderniser leurs opérations avec des intrants améliorés et des équipements pour augmenter la production et la productivité. Le lourd héritage du passé, surtout le génocide, la guerre et l'isolement de la population, ont certainement contribué en grande partie à cette situation. Mais d'autres

éléments sont sans doute également présents, notamment le problème de l'endettement et le fossé entre les milieux urbain et rural - une inégalité sociale de plus en plus importante qui a contribué, par le passé, à l'arrivée des Khmers Rouges au pouvoir.

Le gouvernement a réussi à ramener la paix et la stabilité au pays et a mis fin à son isolement international. Mais il reste beaucoup de travail à faire pour enrayer la pauvreté. Les politiques poursuivies jusque-là ont surtout favorisé le développement de l'industrie textile à Phnom Penh, mais les retombées économiques de ce développement ne pourront pas réduire la pauvreté de façon conséquente et durable étant donné sa concentration en milieu rural. En fait, c'est surtout en milieu rural et dans le secteur de l'agriculture où il faudra à l'avenir concentrer les efforts pour enfin atteindre la majorité des Cambodgiens pauvres.

La microfinance pourrait jouer un rôle très important dans ce processus si les conditions des prêts sont appropriées aux besoins des paysans. La demande reste encore largement insatisfaite. Le développement d'un cadre réglementaire avec des soutiens importants des bailleurs de fonds peut donner un élan important au secteur s'il garde son orientation rurale. Néanmoins, la tendance à une forte orientation commerciale dans la microfinance peut faire craindre une réorientation de ses produits vers une clientèle moins agricole et plus urbaine, jugée moins risquée.

L'opportunité que représente la préparation d'un CSLP et la bonne volonté politique de tous les côtés pour lutter plus sérieusement contre la pauvreté sont autant d'éléments capables de réaliser des progrès importants à l'avenir. L'une des premières étapes du processus devrait nécessairement être celle de la transformation d'une disponibilité des surplus rizières en une véritable sécurité alimentaire pour tous les ménages.

Enfin, l'autre facteur clé est l'importance de la formation dans un contexte où le niveau du capital humain est fortement réduit et le restera encore quelque temps, l'une des conséquences à long-terme du génocide, de la guerre et de l'isolement du pays. Cela touche tous les domaines, notamment, dans le cadre de notre sujet, le personnel d'exécution dans les IMF et les cadres travaillant dans l'agriculture, mais également les paysans, dont l'accès à l'éducation formelle et à l'encadrement agricole reste très limité et néanmoins critique, pour que dans l'avenir le pays puisse rattraper sa juste place au sein d'une région très dynamique dans un monde en mouvement.

CHAPITRE 2 – La problématique et la méthodologie de recherche

Introduction

Dans ce chapitre, nous présenterons la problématique, l'hypothèse et les sous-hypothèses de travail, étoffées par le cadre théorique mobilisé et enfin la méthodologie de recherche, y compris l'échantillonnage des villages et des ménages pour les enquêtes. La problématique sera précédée notamment par une présentation approfondie de l'état de l'art sur la pauvreté et les stratégies censées la réduire.

I. L'évolution des débats sur la pauvreté et les stratégies en vue de sa réduction

Nous commencerons la présentation de la problématique par une discussion approfondie de la pauvreté, sa définition et ses causes, sa mesure, la localisation des pauvres, et l'évolution des stratégies pour la réduction de la pauvreté. On soulignera, en particulier, le nouveau processus de Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP) introduit par les institutions financières internationales

1. La pauvreté : qu'est-ce que c'est et quelles en sont les causes ?

La pauvreté est un concept, devenu récemment une référence en vogue et utilisé par maintes institutions et autres intervenants dans le développement socio-économique pour justifier leurs actions. Cependant, la notion reste confuse. Il y a dans la littérature à peu près trois grandes définitions (y compris leurs variantes) qui couvrent une gamme de divers facteurs mesurés de façon différente.

La définition la plus connue est sans doute **la pauvreté monétaire**, ou le bas niveau de revenu, qui est mesurée le plus souvent par la consommation alimentaire, du ménage ou de l'individu, en calories et à partir d'un panier d'autres biens non-alimentaires. C'est la définition la plus classique qui date des années 60. Elle est associée surtout à la recherche de la croissance économique, censée élever le produit intérieur brut par tête et donc de relever le niveau de revenu par tête (Maxwell, 1999).

En 1973, le célèbre discours de Robert McNamara à la Banque mondiale a propulsé la pauvreté comme l'un des principaux problèmes au monde. Des travaux sur le concept de privation relative par Townsend (1985) ont permis de faire comprendre que la pauvreté n'était pas seulement liée à l'échec du maintien d'un niveau minimal de nutrition, mais également au fait qu'il reste en dessous des minima dans une société donnée. Les travaux du BIT dans les années 70 ont exercé une forte influence sur l'évolution du concept de pauvreté. Ils ont, en effet, élargi la notion de conditions de vie au-delà des revenus et de l'alimentation pour y associer l'accès à la santé, à l'éducation et aux autres services. Ainsi est né le concept de **pauvreté des conditions de vie** (*basic needs*), toujours utilisé dans les débats actuels sur le développement humain (Maxwell, 1999).

Enfin, une définition encore plus large est celle de la **pauvreté des potentialités**, qui s'inspire des travaux de Chambers sur l'exclusion et la participation, sur le concept de vulnérabilité et de sécurité du ménage face à la saisonnalité et à l'impact des chocs, sur le concept des moyens d'existence durable (*sustainable livelihood*), ainsi que des travaux de Sen (1981, 1999) sur le concept des droits (*entitlements*). Ce dernier a notamment insisté

sur le fait que, si les revenus n'aboutissent pas à l'amélioration des capacités individuelles et à la liberté de faire des choix, on ne réduit pas réellement la pauvreté. Ce concept a contribué à la création d'un indice de « développement humain » utilisé par le PNUD dans ses rapports annuels et qui comprend non seulement le PIB, mais également des indicateurs sur la santé, l'espérance de vie, l'éducation, etc. (Bey, 1999).

La notion actuelle de la pauvreté a donc fortement évolué de la première approche, fondée sur les revenus et la croissance, vers une conception plus large qui intègre les capacités et les droits. Le tableau ci-dessus permet de mieux visualiser cette évolution.

Tableau 1 : L'évolution de la pensée sur la pauvreté et les droits.

Concept	Les anciennes approches	Les nouvelles approches
Les intérêts individuels/ le bien-être	Les revenus/ la consommation/ l'utilité	Les capacités humaines et les opportunités y compris la liberté, l'agence et les droits
La sécurité alimentaire	La disponibilité alimentaire	Les droits alimentaires des individus et des groupes
La pauvreté	Le manque de revenus, de consommation et de dépenses	Le manque de capacités telles que la connaissance, la longévité, et les conditions de vie ; la confiance et la participation
Les objectifs ultimes du développement	L'efficacité économique/ la maximisation du PNB par tête	Le développement humain et la liberté par l'expansion des capacités, la liberté et les droits de l'homme

Source : Adapté de ODI, 2001.

On voit clairement l'influence des nouvelles approches dans la définition de la pauvreté utilisée par la BAD :

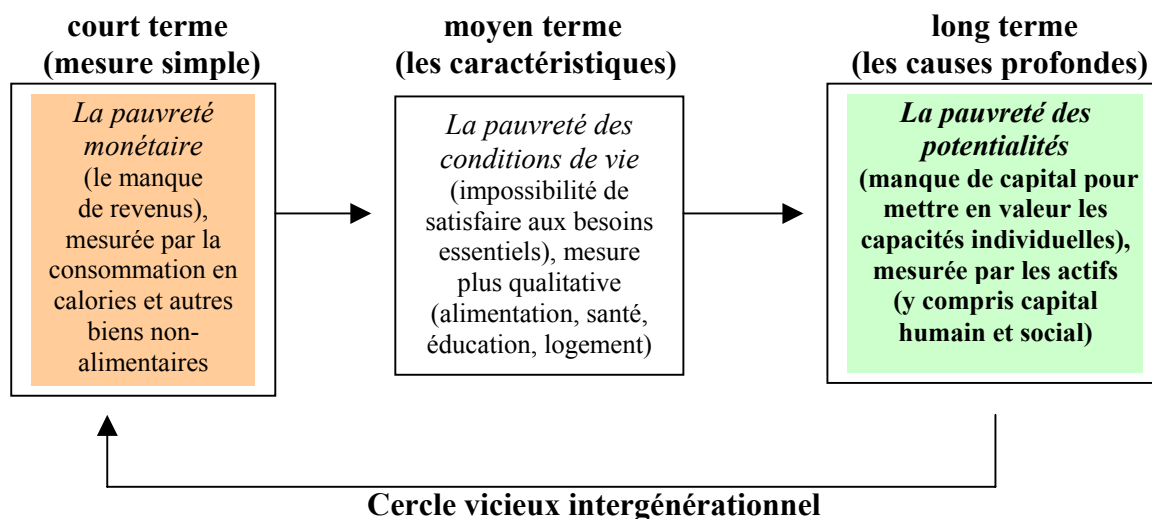
« La pauvreté est la privation des biens essentiels et des opportunités auxquelles tout être humain a droit. Toute personne doit avoir accès à l'éducation de base et des soins de santé primaire. Les ménages pauvres ont le droit de se maintenir par leur force de travail et d'être raisonnablement compensés, en plus d'avoir une protection contre des chocs externes. Au-delà des revenus et des services de base, des individus et des sociétés sont pauvres – et le resteront – tant qu'ils n'ont pas le pouvoir de participer dans les prises de décision qui influencent leurs vies. » (BAD, 1999).

C'est cette définition élargie que nous adopterons comme référence dans le cadre de cette thèse.

Dans cette même optique de complémentarité, Marniesse a adjoint à ces trois approches différentes l'idée d'une articulation (1999). En fait, la pauvreté monétaire, très fluctuante à court terme surtout pour les agriculteurs (Srinivasen, 1993), peut avoir des effets à moyen terme sur les conditions de vie. Si la situation se poursuit à long terme, l'instabilité peut limiter les potentialités de l'individu ou du ménage (Larivière et Martin, 1999). Ainsi, ce n'est pas seulement la génération présente qui souffre de la pauvreté, mais également la génération suivante sur laquelle peut se répercuter ses effets, entretenant un cercle vicieux de pauvreté intergénérationnelle. Selon cette logique, la pauvreté monétaire permet de

mesurer facilement l'état actuel, tandis que la pauvreté des conditions de vie permet d'identifier les principales caractéristiques, et la pauvreté des potentialités en montre les causes profondes (Marniesse, 1999). Nous voyons plus clairement ces définitions et leurs complémentarités dans la figure ci-dessous.

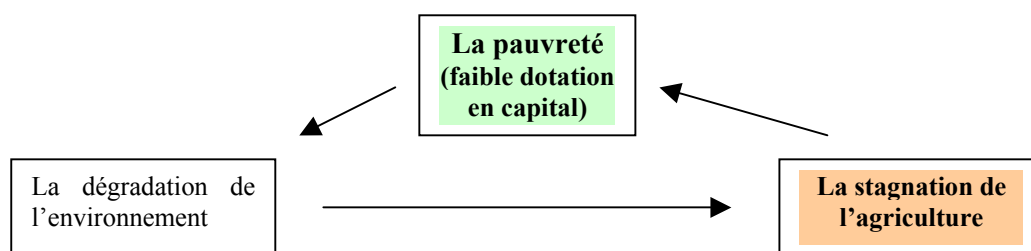
Figure 1 : Les différentes définitions de la pauvreté et leurs articulations.



Source : Adapté de Marniesse (1999) et Maxwell (1999).

Un autre cercle vicieux se met en place autour de la question de la durabilité environnementale : ainsi, la pauvreté mène à la dégradation de l'environnement, ce qui peut provoquer la stagnation de l'agriculture et entretenir et accroître la pauvreté, réduisant le stock de capital pour la prochaine génération (Larivière et Martin, 1999).

Figure 2 : La pauvreté et la dégradation de l'environnement.



Source : Adapté de Larivière et Martin, 1999.

Ainsi, une stratégie de réduction de la pauvreté qui ne prend pas en compte les causes fondamentales de la pauvreté, notamment la faible dotation des différentes formes de capital, peut au mieux l'alléger tout simplement sans effet durable (Larivière et Martin, 1999). Mais en combinant une variété d'activités diversifiées, le cercle vicieux peut devenir un cercle vertueux composé de la croissance, de la durabilité et de la réduction de la pauvreté (Vosti et Reardon, 1997).

Néanmoins, il convient de noter que les avis divergent concernant le lien entre la pauvreté et la dégradation de l'environnement ; d'autres analystes trouvent que les imperfections du

marché, amplifiées par la croissance de la population, la distribution inégale de la richesse et le pouvoir politique qui détermine les droits fonciers et les politiques publiques, sont les vraies causes sous-jacentes de la dégradation environnementale (Hansen, 1993).

Un autre aspect important de la pauvreté sur lequel une attention particulière a été portée ces dernières années est son poids spécifique sur les femmes. Les femmes pauvres sont souvent encore moins bien dotées en capital que les hommes, bien qu'elles soient responsables d'un ensemble d'activités beaucoup plus larges et non-rémunérées, à commencer par des tâches domestiques, et notamment l'attention aux enfants, la préparation des repas, la collecte de l'eau et du bois de chauffe. En dehors des tâches domestiques, elles sont souvent chargées des travaux difficiles dans les champs, tels que le repiquage et le sarclage contre les mauvaises herbes. Elles ont, en sus, le plus souvent, des activités non-agricoles génératrices de revenus. Les veuves sont dans une situation encore plus difficile sans mari pour les aider dans les champs. Souvent aussi, les filles ont moins accès à l'éducation pour des raisons culturelles, avec comme effet, une transmission de la pauvreté d'une génération à l'autre (Bardhan, 1993).

D'autres auteurs plus récents soulignent l'importance des liens sociaux de l'individu avec la communauté qui l'entoure et le reste de la société. Ainsi, la pauvreté sous cette optique est une « désocialisation », à travers la détérioration de ces liens sociaux et l'exclusion. Il s'agit donc d'un phénomène aussi bien social et politique qu'économique dans un contexte d'affaiblissement du rôle de l'Etat et de « l'interpénétration de la sphère publique et de la société civile » par des « réseaux de clientèle » (Winter, 2001).

2. La mesure de la pauvreté : une multiplicité de méthodes

Comme nous l'avons déjà montré à travers les différentes définitions, la mesure de la pauvreté est complexe et dépend de ce que l'on cherche à mesurer. Ce qui renvoie à la définition de pauvreté adoptée. Maxwell (1999) résume les débats essentiels sur les questions de mesure sous neuf rubriques.

- **La mesure au niveau ménage ou individuel** – la plupart des études utilisent le ménage comme unité d'observation, mais cela ne prend pas en compte les facteurs qui peuvent exister au sein des ménages, notamment la discrimination liée au genre ou à la culture.
- **La consommation privée seule ou avec des biens publics** – On peut choisir de mesurer juste la consommation privée ou bien inclure également la valeur des biens publics tels que l'éducation, la santé et d'autres services sociaux.
- **Les composantes monétaires seules ou avec des composantes non-monétaires** – le plus souvent on se limite aux mesures monétaires, mais d'autres facteurs plus qualitatifs tels que l'autonomie, la confiance en soi ou la participation sont considérés comme importants selon la définition de la pauvreté des potentialités.
- **Un portrait ponctuel ou une trajectoire longue** – les études faites sur une période donnée, si elles ne sont pas répétées à plusieurs reprises, risquent de ne pas prendre en compte la saisonnalité ou les chocs. Les études longitudinales peuvent suivre l'évolution temporelle d'un ménage qui peut sortir de la pauvreté à un moment pour y retomber de nouveau suite à un choc. Cela est particulièrement important pour les ménages agricoles dans le contexte d'un marché imparfait pour le crédit qui rend difficile le *lissage* de la consommation (Srinivasen, 1993).

- **La pauvreté actuelle ou potentielle** – certains ménages vulnérables aux chocs (comme les populations nomades sensibles aux sécheresses) peuvent être considérés comme pauvres même si leurs revenus actuels sont plus élevés. Ainsi, on essaie de comprendre leurs stratégies pour s'adapter à des crises et les prévenir.
- **La pauvreté en biens ou en revenus** – la première mesure surtout les revenus actuels, tandis que la deuxième prend en compte les stocks de biens dont dispose le ménage, soit matériels (capital naturel, matériel et financier) ou immatériels (capital humain ou social). La dernière mesure est plus proche du cadre conceptuel du *livelihood* ou des travaux de Sen.
- **La mesure des entrées ou des sorties** – la première mesure est limitée aux revenus tandis que la deuxième cherche à incorporer la participation de l'individu ou du ménage dans la communauté ou la société plus large, prenant en compte la définition de la pauvreté des potentialités et influencée par les travaux de Sen.
- **La pauvreté absolue ou relative** – dans le premier cas, il s'agit du seuil de 1 US \$ par jour établi par la Banque mondiale (Banque mondiale, 1991), mais le deuxième, utilisé surtout dans les pays industrialisés, prend en compte les facteurs d'exclusion par manque des minima nécessaires pour vivre dans une société donnée.
- **La perception objective ou subjective de la pauvreté** – l'utilisation des références universelles par rapport à la pauvreté (par exemple le seuil de 1 US \$ par jour) ou la contextualisation de la pauvreté selon ce qui est jugé important dans une société donnée à travers des méthodes participatives.

L'approche de la mesure privilégiée par la Banque mondiale pour des raisons de fiabilité est essentiellement la consommation alimentaire plutôt que les revenus car la première est plus représentative et stable à long terme (Banque mondiale, 2000). Cependant, les publications récentes de la Banque mondiale reflètent une variété d'autres indicateurs liés à la santé, l'éducation et l'environnement, en dehors des indicateurs macro-économiques classiques. La Banque reconnaît que la vulnérabilité et la participation sont également importantes, mais en l'absence d'indicateurs comparables entre pays différents, ces facteurs ne sont pas quantifiés (Banque mondiale, 2000).

Comme méthode de calcul, la plus utilisée est sans doute celle proposée par Foster, Greer et Thorbecke (1984) qui prend en compte le nombre de personnes en dessous d'un seuil de pauvreté établi de façon différente pour chaque pays, le plus souvent en fonction de ses normes de consommation alimentaire. D'autres mesures plus qualitatives existent, mais sont plus difficiles à agréger ou à comparer d'un pays à l'autre (Maxwell, 1999).

Au Cambodge, le gouvernement a défini un seuil de pauvreté basé sur la consommation minimale de 2 100 calories par personne et par jour et sur une petite somme pour d'autres articles de base tels que les vêtements et le logement. Les informations, collectées par des enquêtes socio-économiques nationales conduites en 1993, 1997 et 1999, ont été agrégées en nombre total et en pourcentage de personnes se trouvant en dessous de ce seuil (GRC, 2002b).

3. Où sont les pauvres ?

Selon plusieurs études, la pauvreté en Asie et en Afrique est surtout un phénomène rural (Quibria et Srinivasen, 1993 ; Larivière, *et al.*, 1999 ; Ashley et Maxwell, 2002 ; Carney, 1999). En dépit de la migration vers des centres urbains, la majorité de la population continue de vivre en milieu rural où les opportunités restent toujours limitées et les marchés largement défectueux. Les populations en milieu rural dépendent pour la plupart d'une agriculture souvent limitée à la subsistance, et très peu intégrée au marché. Les techniques utilisées restent rudimentaires, sans irrigation ou mécanisation, ce qui laisse les exploitations à la merci des intempéries.

Vu les risques élevés, les ménages sont souvent dans une situation précaire. Même si une année, la récolte est bonne, l'année suivante peut être catastrophique. Ainsi, la vulnérabilité et l'insécurité alimentaire constituent de lourdes menaces pour ces populations. Les infrastructures tant économiques que sociales restent peu développées dans ces zones, et les ménages bénéficient de peu d'opportunités pour sortir de leur situation, ayant un capital très limité à leur disposition (Banque mondiale, 2000).

Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, les pauvres au Cambodge répondent largement à ce profil, étant en majorité localisés en milieu rural et dépendant d'une agriculture de subsistance pour leur survie, dépourvus d'actifs et de biens qui pourraient réduire leur vulnérabilité et ouvrir de nouvelles possibilités.

4. Les stratégies de lutte préférées : le développement rural et la microfinance

Si l'on accepte l'hypothèse que la pauvreté est surtout un phénomène rural, la solution au problème se trouve sans doute dans le développement rural, notamment dans la croissance agricole (Hanmer, *et al.*, 2000 ; Larivière et Martin, 1999 ; Ashley et Maxwell, 2002). La croissance agricole peut avoir un impact considérable sur la pauvreté rurale à travers une augmentation de la disponibilité alimentaire au niveau du ménage, une augmentation de l'offre alimentaire au marché, une réduction des prix pour ceux qui doivent en acheter, une augmentation de la demande pour la main-d'œuvre (qui peut aider les paysans sans terre), et l'augmentation des revenus (Larivière et Martin, 1999).

Il est vrai que le développement urbain est important pour ceux qui ont fait le choix de quitter le milieu rural et migrer vers la ville. Mais quoi qu'on fasse en milieu urbain, il n'est pas envisageable que l'on puisse rapidement absorber une partie importante de la population rurale, des actions concertées en milieu rural sont donc nécessaires et même prioritaires pour permettre au plus grand nombre d'y rester dans de meilleures conditions. De plus, c'est le taux élevé de migration rurale-urbaine qui alimente la pauvreté urbaine, en augmentation malgré des investissements importants dans les villes (Biddulph, 2001).

Néanmoins, ce n'est pas n'importe quelle croissance agricole qui peut véritablement atteindre les couches les plus pauvres de la population. Des stratégies basées sur l'exportation des produits agricoles utilisant des technologies de la révolution verte ont eu peu d'impact sur les pauvres qui avaient peu de terres et peu d'accès aux intrants nécessaires pour en profiter (Conway, 1997). De surcroît, ces technologies quoique productives, ont contribué à la dégradation de l'environnement, et les surplus de production ont provoqué une chute des prix pour les produits agricoles sur le marché international.

C'est plutôt la recherche d'abord de la sécurité alimentaire à travers une attention accrue aux stratégies et composantes de *livelihood*, surtout parmi les petits producteurs, qui peut réduire la pauvreté, et par là, ouvrir des possibilités pour améliorer la productivité par des investissements plus conséquents (Conway, 1997). La réduction de la pauvreté peut donc passer par une meilleure efficacité productive des paysans par leur contribution à l'économie locale et leur demande de services à partir d'une approche diversifiée et multisectorielle (Ashley et Maxwell, 2002).

Dans cette même ligne, selon l'analyse de Larivière et Martin (1999) pour être efficace, la lutte contre la pauvreté doit comporter plusieurs stratégies parmi lesquelles : (i) l'amélioration des opportunités économiques des pauvres notamment par un meilleur accès aux marchés et par la diversification vers des activités non-agricoles qui diminuent les risques ; (ii) l'augmentation de la productivité du capital et de l'agriculture par de meilleures technologies basées sur l'avantage comparatif des pauvres en main-d'œuvre ; (iii) et enfin des moyens d'existence et des stratégies plus durables qui donnent plus de motivation pour conserver les ressources naturelles à long terme au lieu de satisfaire les besoins immédiats.

L'encadrement agricole peut jouer un rôle très important dans la réduction de la pauvreté par sa contribution à élever le niveau du capital humain. Cependant, l'orientation héritée de la révolution verte visant l'augmentation de la production et la productivité n'est pas toujours efficace. En fait, l'encadrement agricole doit également chercher à réduire la vulnérabilité des ménages pauvres par des interventions au-delà de l'agriculture au sens strict pour mieux tenir compte de la diversité du portefeuille d'activités des ménages comprenant bien souvent des activités non-agricoles. Une meilleure attention doit être portée au degré d'intégration des ménages dans le marché, à leur vulnérabilité et au potentiel de production d'une région donnée afin de choisir la stratégie la mieux adaptée (Farrington *et al.*, 2002).

La diversification des sources de revenus et la recherche de l'innovation technique peuvent également contribuer à la réduction de la pauvreté en milieu rural (Berdegú et Escobar, 2002). Une démarche qui commence par essayer de comprendre les différentes stratégies des agriculteurs, les ressources et les biens à leur disposition permet de développer des approches appropriées à leurs besoins pour satisfaire la demande. La diversification permet également une meilleure intégration au marché, soit par la production d'une plus grande variété de produits agricoles ou le développement d'activités non-agricoles de complément. Ces dernières activités sont surtout importantes pour les ménages n'ayant pas suffisamment de terres à cultiver (Berdegú et Escobar, 2002).

Cependant, les stratégies à adopter diffèrent selon les cas de pauvreté chronique ou transitoire. Dans le premier cas, il s'agit de populations qui sont pauvres de façon permanente du fait d'un très bas niveau de capital. Il est donc nécessaire de prévoir un transfert d'actifs ou de biens afin qu'ils puissent profiter d'opportunités pour améliorer leur situation. Par contre, la pauvreté transitoire implique une situation provisoire qui nécessite une meilleure protection sociale des ménages en cas de besoin. Cela est notamment le cas lorsque les marchés de crédit, qui permettent aux ménages de lisser leur consommation pendant des périodes difficiles, sont défectueux (Srinivasen, 1993).

Avant d'examiner le rôle que la microfinance peut jouer dans le développement rural de façon plus large que le secteur agricole, nous allons tenter de mieux comprendre la nouvelle logique sous-tendue par les Cadres stratégiques de lutte contre la pauvreté des institutions financières internationales et présenter le contexte de libéralisation dans lequel la microfinance s'inscrit.

4.1 Un nouveau processus : les Cadres Stratégiques de Lutte contre la Pauvreté

Les stratégies des institutions internationales dans la lutte contre la pauvreté ont fortement évolué ces dernières années. Suite à l'échec des politiques d'austérité préconisées par le « Consensus de Washington »¹ et surtout après la crise financière en Asie en 1997-1998 et la contestation croissante contre la mondialisation (Coppens, 1999), le FMI a adopté en 1999 une nouvelle approche qui consiste en la préparation de manière participative d'un Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP) par tous les pays qui cherchent des prêts auprès des institutions financières internationales.

Ce « nouveau consensus de Washington » constitue un revirement assez spectaculaire pour une institution censée s'occuper uniquement des grands équilibres macro-économiques (Raffinot, 2002). Certains redoutent qu'il ne s'agisse que d'un simple maquillage, masquant derrière la lutte contre la pauvreté, les mêmes prescriptions d'austérité, d'ajustement structurel et de rigueur fiscale, sans une remise en cause de l'injustice des structures du commerce international qui créent et amplifient les inégalités (Malaluan et Guttal, 2002 ; Mestrum, 2002 ; CNUCED, 2002 ; Campbell et Losch, 2002).

Les autres critiques du processus de CSLP craignent que les conditions des stratégies de lutte contre la pauvreté soient dictées par le FMI et la Banque mondiale en l'absence d'une capacité des administrations locales des pays pauvres de les élaborer et face à la difficulté de définir qui peut réellement représenter la « société civile » dans des pays où les ONG n'ont pas forcément des assises sociales très solides (Raffinot, 2002). De plus, le manque de coordination entre le FMI et la BM d'une part et la BAD d'autre part au Cambodge a abouti à la préparation, presque simultanément, de deux documents de stratégies dans lesquels il manque une définition claire des priorités et un cadre intégrant toutes les stratégies (Biddulph, 2001). Néanmoins, un pas important semble avoir été franchi en considérant l'aide au développement pour la réduction de la pauvreté comme un bien public international auquel les pays riches doivent contribuer du fait des avantages dont ils bénéficient dans le commerce mondial.

Dans son rapport annuel de 2000/2001 et suivant la même ligne de pensée du FMI, la Banque mondiale a introduit un nouveau cadre conceptuel pour lutter contre la pauvreté. Celui-ci s'appuie notamment sur les travaux de Sen concernant les droits et les capacités ainsi que sur la vision holiste du cadre conceptuel du *livelihood*. Les trois stratégies principales de lutte contre la pauvreté de la BM (2000) sont donc les suivantes.

¹ Le « Consensus de Washington » consiste en une série de réformes favorisant le marché comprenant la discipline fiscale, un élargissement de la fiscalité tout en réduisant les taux, des taux d'intérêt positifs en termes réels, des taux de change compétitifs, la libéralisation du commerce extérieur, l'ouverture à l'investissement étranger direct, la privatisation des entreprises publiques, l'abolissement des réglementations qui contraignent la concurrence, la sécurité légale pour les droits de propriété, une réorientation des dépenses publiques vers l'éducation, la santé et l'infrastructure. (Williamson, 1993).

- **Développer les opportunités** – par l’encouragement de l’investissement privé efficace, le renforcement du capital des pauvres, la réduction des inégalités liées au genre, à l’ethnie, à la race et aux autres divisions sociales, ainsi que par l’amélioration des infrastructures et des connaissances dans les zones pauvres, soit rurales ou urbaines.
- **Faciliter l’implication active/le renforcement (*empowerment*)** – favoriser la transparence des institutions, créer des administrations publiques qui facilitent la croissance et l’équité, promouvoir la décentralisation et le développement communautaire, promouvoir l’équité du genre, lutter contre les barrières sociales et soutenir le capital social des pauvres.
- **Renforcer la sécurité** – aider les pauvres à mieux gérer le risque, développer des programmes de prévention et de réponse aux chocs au niveau macro, développer des systèmes de gestion des risques sociaux favorisant la croissance, s’attaquer au conflit civil et lutter contre la pandémie du VIH/SIDA.

La Banque asiatique de développement a adopté une approche assez semblable composée de trois piliers pour lutter contre la pauvreté (1999).

- **La croissance économique durable et pro-pauvre** – des politiques et des programmes favorisant une croissance qui créent des emplois comme la microfinance, la réforme des lois et des interventions qui perturbent le fonctionnement du marché tels que des taux de change surévalués, des subventions pour le crédit, la coopération régionale pour augmenter le commerce extérieur et la gestion des ressources naturelles.
- **Le développement social** – le développement du capital humain et social, la protection sociale, ainsi que l’amélioration du statut des femmes.
- **La bonne gouvernance** – la participation dans le développement des politiques, la transparence dans la gestion des ressources publiques, et le maintien d’un cadre macro-économique sain, la décentralisation des services sociaux.

La BAD s’inquiète des liens entre la pauvreté et la dégradation de l’environnement, par la pollution ou la dégradation des ressources naturelles. Concrètement, elle envisage trois types de stratégies pour trois phases différentes de lutte contre la pauvreté : à court terme, intervenir pour maintenir l’offre en services de base aux pauvres, surtout pendant les situations d’urgence ; à moyen terme, viser les questions structurelles qui peuvent freiner la prestation de services de base ; enfin, à long terme, chercher à stimuler la croissance économique pro-pauvre et à encourager l’expansion du secteur privé. C’est surtout dans les deux dernières phases où la BAD peut intervenir (BAD, 1999).

Ces approches nouvelles diffèrent fortement du passé lorsqu’il s’agissait uniquement de croissance économique censée bénéficier à tout le monde par effet de « *trickle down* ». La reconnaissance d’une croissance qui peut parfois accroître les inégalités, surtout dans des situations où l’inégalité est déjà élevée, a sans doute poussé les institutions à adopter une approche plus centrée sur la croissance pro-pauvre, c’est-à-dire comportant des mesures susceptibles de bénéficier directement aux pauvres (Ravallion, 2000 ; Hanmer, *et al.*, 1997 ; Subbarao, 1997).

4.2 La microfinance : une panacée contre la pauvreté ?

Parmi les outils choisis par les bailleurs de fonds pour lutter contre la pauvreté se trouve la microfinance. Selon leur logique, elle peut à la fois faire partie de la promotion des opportunités et de la croissance ainsi que du développement social et même de la bonne gouvernance. Le crédit peut permettre aux ménages de faire des investissements conséquents et ainsi profiter d'opportunités susceptibles d'augmenter leurs revenus (Banque mondiale, 2000 ; Subbarao, 1997). En dehors des bienfaits économiques, la promotion de l'alphabétisation peut améliorer le capital humain et réduire les coûts de transaction élevés qui contribuent à la défaillance du marché pour le crédit rural (Banque Mondiale, 2000). Enfin, l'implication des bénéficiaires dans la gestion des systèmes financiers décentralisés, peut améliorer la transparence et le sens d'*empowerment* des populations féminines qui sont souvent visées par ces projets (Banque mondiale, 1997).

En effet, le marché pour le crédit est, par sa nature, imparfait – le remboursement des prêts n'est jamais certain (Larivière *et al.*, 2002), justifiant ainsi l'intervention de l'Etat ou des institutions qui se substituent au marché pour réduire les risques (Banque mondiale, 2000). L'asymétrie des informations et l'aléa moral qui caractérisent les transactions de crédit et qui contribuent à l'incertitude du remboursement peuvent être gérés par des systèmes de garantie mutuelle des emprunteurs. Les coûts de transaction élevés peuvent être réduits par la proximité et l'implication des emprunteurs dans la gestion. Deux innovations tirées des pratiques de la finance informelle qui se sont répandues dans le cadre des opérations de microfinance (Stiglitz, 1993 ; Zeller, *et al.*, 1997 ; Zeller et Sharma, 1998).

En dehors des problèmes techniques, l'une des contraintes majeures qui freinent la croissance agricole est justement le besoin de financement. La révolution verte a été un succès là où les agriculteurs ont eu accès aux intrants, dont le crédit, souvent subventionné et « rationné » aux riches. Des services financiers, le crédit ou l'épargne peuvent permettre aux agriculteurs d'investir dans des technologies améliorantes qui augmentent leurs revenus ou permettre de financer d'autres entreprises non-agricoles (Zeller et Sharma, 1998).

Selon les travaux de l'IFPRI, les services financiers en milieu rural peuvent contribuer à vaincre l'insécurité alimentaire, manifestation la plus évidente de la pauvreté, selon trois axes : en fournissant, d'abord, du capital pour financer des intrants, la main-d'œuvre ou des biens des équipements pour des activités génératrices de revenus, ensuite en améliorant la capacité des ménages à gérer les risques par l'investissement dans de nouvelles activités, et enfin en permettant de stabiliser la consommation alimentaire et d'autres biens de première nécessité pendant des périodes creuses (Zeller *et al.*, 1997).

Malgré son engouement, la Banque mondiale reconnaît que la microfinance n'est pas la panacée pour réduire la pauvreté. En effet, des études ont montré que la microfinance a plus d'impact sur des ménages qui sont déjà au-dessus du seuil de pauvreté (Banque mondiale, 2000 ; Hulme et Mosley, 1996 ; Marr, 1999). Les ménages pauvres n'ont pas la possibilité de s'endetter en l'absence d'activités économiques productives pour rembourser les prêts. De plus, la recherche de la viabilité financière pousse les IMF à faire des compromis par rapport à leurs objectifs sociaux au moins dans le court terme, afin de pouvoir étendre ces services à davantage de pauvres à long terme (Banque mondiale, 2000 ; Larivière et Martin, 1999 ; Marr, 1999).

En dehors des problèmes liés à l'extension des services aux pauvres et à la viabilité financière, les IMF ont également du mal à satisfaire la demande spécifique des ménages agricoles (Wampfler et Lapenu, 2002). Cela vient du fait que l'agriculture est une activité risquée à revenus irréguliers et parfois incertains, sujette aux intempéries climatiques et aux fluctuations des prix du marché. Ainsi, les IMF hésitent avant de se risquer dans le financement des activités agricoles.

Pour leur part, les agriculteurs ont une demande très spécifique qui consiste à financer les intrants pour la campagne agricole, l'emboûche, le stockage ou la transformation des produits agricoles à court terme, l'équipement agricole à moyen terme ou l'équipement lourd, les cultures pérennes et l'achat des terres à long terme (Wampfler et Lapenu, 2002). Face à ces besoins importants, le financement fait souvent défaut à cause d'une part, des taux de rentabilité assez faibles et incertains, de la saisonnalité des activités et des revenus y afférents qui ne sont pas toujours disponibles au moment où l'on en a besoin pour rembourser des prêts, et d'autre part, de la difficulté à mobiliser l'épargne, des risques élevés et souvent co-variants qui peuvent exister en milieu rural (Wampfler et Lapenu, 2002). En dehors de la frilosité des IMF donc, les paysans pour leur part hésitent parfois à s'endetter sans savoir comment faire face aux remboursements en l'absence de revenus réguliers plus sécurisés.

Face à ces problèmes, on peut se demander comment la microfinance pourrait être un outil efficace de lutte contre la pauvreté si elle n'est pas réellement à la portée ni des populations pauvres ni des agriculteurs où la pauvreté est concentrée. L'évolution du mode d'institutionnalisation des IMF vers une structure formelle avec une logique marchande dans un contexte de libéralisation mérite une attention particulière sur laquelle nous allons maintenant nous pencher.

5. Les acteurs et les modes d'intervention des politiques de lutte contre la pauvreté

L'acteur le plus important dans le développement rural pendant les années 60 était sans doute l'Etat. C'était l'interlocuteur privilégié de la coopération bilatérale et multilatérale. Il était responsable des services sociaux ainsi que de certains secteurs productifs, plus ou moins important en nombre et taille selon le pays. C'était l'époque des grandes infrastructures, des entreprises publiques, des caisses de stabilisation, le tout sous le giron d'un Etat « *deus ex machina* » (Hugon, 2002).

Dans les années 70 avec l'approche du développement humain, l'accent est passé des secteurs productifs vers les secteurs sociaux, tels que la santé et l'éducation, mais toujours sous la responsabilité de l'Etat. Entre-temps, grâce aux pétrodollars et à un excès de liquidité des banques internationales, les Etats qui avaient du mal à financer toutes leurs activités économiques et sociales souvent subventionnées, se sont endettés fortement (Hugon, 2002).

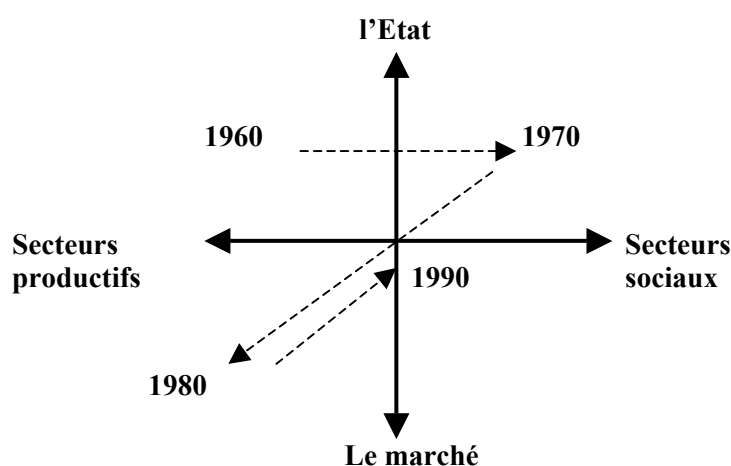
Les années 80, avec l'avènement de la crise de l'endettement et la baisse des prix des matières premières, ont vu déferler la vague de libéralisation avec son cortège de plans d'ajustement structurel imposés par les institutions financières internationales dans le cadre de nouveaux prêts permettant de rééchelonner les anciens (Hugon, 2002). L'austérité fiscale, la déréglementation et la privatisation ont caractérisé cette période avec comme résultat des problèmes sociaux de plus en plus graves, le chômage et une augmentation de la pauvreté. Parallèlement, cette phase a aussi vu l'essor de la société civile, notamment

les ONG, qui ont commencé à prendre en charge certains services sociaux autrefois assurés par l'Etat (Roca, 1996). Quoique différents de l'Etat et relevant du secteur privé dans le sens large du terme, ces acteurs se démarquaient également du marché, étant des organismes à but non-lucratif.

Les résultats de plus en plus décevants des plans d'ajustement structurels dans les années 90 et l'intérêt renouvelé dans la réduction de la pauvreté ont conduit à un retour vers plus d'équilibre entre l'Etat et le marché, les secteurs productifs et sociaux (Ashley et Maxwell, 2002). Les ONG ont continué de jouer un rôle clé dans les services sociaux, tandis que les secteurs productifs sont restés sous la responsabilité du marché. Surtout depuis la crise financière asiatique, le rôle de l'Etat est devenu celui de régulateur des grands équilibres économiques et sociaux à travers sa politique, l'établissement de normes et la supervision (Hugon, 2002). Ce nouveau rôle commence à se définir à travers les politiques de la « bonne gouvernance » qui font partie des CSLP dans de nombreux pays avec comme objet la décentralisation, la participation et la transparence dans la gestion et les prises de décisions.

La figure ci-dessous permet de visualiser ces mouvements de la pensée du développement rural sur les continuums de l'Etat – marché, et les secteurs productifs – secteurs sociaux.

Figure 3 : L'évolution de la pensée du développement rural.



Source : Ashley et Maxwell, 2002.

Dans le cadre de cette thèse, nous nous intéressons surtout à l'essor des ONG comme innovation dans les modes d'interventions utilisés pour lutter contre la pauvreté et promouvoir le développement rural. Les ONG se sont montrées efficaces surtout dans les services sociaux qui demandent une proximité d'action auprès des populations et une meilleure connaissance de leurs besoins à travers des méthodes participatives (Conway, 1997). Cela dit, les ONG n'ont pas l'envergure nationale des Etats, et donc leurs services n'arrivent pas à couvrir la totalité des besoins des populations, par manque de capacité ainsi que des moyens. Les ONG sont aussi confrontées au défi d'assurer la durabilité de leurs services. Certains services tels que la microfinance peuvent être viabilisés par voie marchande, tandis que d'autres (des services sociaux ou la vulgarisation agricole par exemple) qui n'ont pas la même logique marchande, doivent plutôt chercher une appropriation sociale par la communauté en l'absence de subventions à long terme.

Selon les « bonnes pratiques » promues par les institutions internationales (telles que le CGAP de la Banque mondiale ou l'USAID)², la microfinance doit s'insérer dans le marché financier et se comporter comme une entreprise. Mais, on s'est rapidement aperçu que le marché seul ne pouvait réguler ce secteur sensible où les économies des familles pauvres pourraient facilement s'envoler du jour au lendemain sans aucune contrainte réglementaire. Ainsi, un renforcement du rôle de l'Etat commence à contraindre les opérateurs de microfinance à se plier au contrôle des cadres juridiques. Ces règlements, tout comme les « bonnes pratiques », exigent la transformation en institution de microfinance avec une structure bancaire qui respecte des normes prudentielles afin de viabiliser l'institution, protéger l'épargne des déposants et de mobiliser des capitaux sur le marché commercial. Comme nous l'avons déjà vu, il n'est pas évident que cette logique marchande permette aux IMF de cibler toujours une clientèle pauvre lorsque la viabilité financière devient prioritaire pour la survie de l'institution (Najam, 2002). En plus, la capacité des ONG à s'occuper des services ayant des logiques plutôt marchandes comme la microfinance reste encore à prouver (Dichter, 1999).

Certains praticiens de la microfinance maintiennent que le succès financier de l'institution dépend justement de sa capacité à étendre des services au plus grand nombre possible de clients pauvres, et ils militent pour une meilleure complémentarité entre objectifs financiers et développementalistes. Selon cette ligne de pensée, il ne s'agit pas de faire un choix entre la viabilité financière et le service à un grand nombre de clients pauvres, les deux allant de pair et se renforçant mutuellement (Otero, 2001).

D'autres travaux maintiennent que dans des contextes d'extrême pauvreté, sans la présence d'autres activités complémentaires telles que l'alphabétisation, l'encadrement agricole, les conseils de santé, etc. qui permettent de toucher les clients les plus pauvres et d'améliorer leur productivité, la microfinance est moins efficace. Sans ces services, les clients sont moins bien préparés à investir leurs prêts de manière efficace. Cependant, il est difficile de prouver l'impact de ces services et des recherches sont nécessaires. Il est, parfois aussi, nécessaire de subventionner des innovations institutionnelles afin de mettre en œuvre ces services et de les maintenir (Zeller et Sharma, 1998). Ce constat rejoint le consensus sur les nouvelles approches inspirées du cadre conceptuel du *livelihood* et des travaux de Sen selon lesquels les causes de la pauvreté sont multiples, et une stratégie qui se limite à donner accès aux services financiers ne peut répondre efficacement à cette multidimensionnelle (Larivière *et al.*, 1998).

II. La problématique : l'efficacité de la microfinance et de la formation agricole pour réduire la pauvreté

C'est par rapport à ces interrogations sur l'efficacité de la microfinance et du développement agricole à réduire la pauvreté que nous avons choisi d'étudier des interventions de ce type au Cambodge, et notamment des programmes de microfinance et de formation agricole, mis en œuvre par le CRS et d'autres ONG. La question centrale posée dans la problématique est donc la suivante :

² Il s'agit notamment de l'utilisation d'un taux d'intérêt du marché qui permet à l'institution de couvrir ses coûts pour assurer sa viabilité financière et de se comporter en service marchand avec des structures quasi bancaires en conformité avec le cadre juridique du pays.

Les programmes de microfinance et de formation agricole mis en œuvre par les ONG, parviennent-ils à satisfaire la demande des ménages ruraux et à réduire leur pauvreté ?

Une série d'autres questions nous permettra de trouver des éléments de réponse à la question centrale : Qui bénéficie de ces interventions ? Comment les ménages les utilisent-ils ? Quels résultats en obtiennent-ils ? Est-ce que ces interventions contribuent à sécuriser ou à améliorer les moyens d'existence des ménages ? Est-ce qu'elles sont complémentaires ? Il y a-t-il une synergie dans ces interventions pour les ménages qui y participent ? Qui ne participe pas à ces interventions ? Quels sont les facteurs de blocage à leur participation ? Les choix des modes d'intervention institutionnelle et d'institutionnalisation, contribuent-ils à exclure certains ménages ? Quelles innovations pourraient permettre de contourner ces blocages ? Peut-on réduire les risques tant du côté des institutions que des agriculteurs ? Ce sont les questions auxquelles nous allons essayer de répondre dans le cadre de cette thèse. Nous allons étudier cette problématique sous forme d'une hypothèse déclinée en trois étapes que nous présentons ci-après.

1. L'hypothèse principale : la satisfaction de la demande et la réduction de la pauvreté

La thèse repose sur l'hypothèse suivante :

La microfinance et la formation agricole peuvent contribuer à la satisfaction de la demande et à la réduction de la pauvreté des ménages ruraux. Cependant, leurs offres et leurs modes d'intervention et d'institutionnalisation sont différents et les résultats variables en fonction des dotations en capital et des portefeuilles d'activités des ménages.

Les ménages n'ont pas tous les mêmes besoins ni les mêmes capacités pour mettre à profit ces outils, et les institutions intervenantes ne sont pas toujours en mesure d'adapter leur offre à la demande en raison de leurs spécificités et de logiques différentes. Ainsi, l'offre des institutions et la demande des ménages sont différenciées et les résultats variables selon les besoins, les dotations et les orientations des ménages.

1.1 Sous-hypothèse 1 : des offres et des modes d'institutionnalisation différents

Dans la littérature et selon les « meilleures pratiques » préconisées par les bailleurs de fonds, nous savons que la microfinance est plus efficace lorsqu'elle se comporte en service marchand, véhiculé à travers une institution viable et professionnelle qui adopte des structures quasi-bancaires (Otero, 2001 ; Larivière *et al.*, 1998). Cependant, ce mode d'institutionnalisation peut exclure les ménages les plus pauvres, jugés plus risqués par rapport à leur capacité de remboursement, et moins capables d'en tirer des bénéfices que les ménages plus riches (Marr, 1999 ; Schrieder et Sharma, 1999 ; Morduch, 1998 ; Hulme et Mosley, 1997 ; Schneider *ed.*, 1997).

Le financement de l'agriculture, notamment les petits producteurs, est également considéré comme à haut risque compte tenu des intempéries et des événements co-variants auxquels les agriculteurs font face. Les produits offerts par les IMF ne correspondent pas qu'assez mal à la demande spécifique des agriculteurs (Wampfler et Lapenu, 2002 ; Dorward, *et al.*, 2001).

Les institutions de microfinance qui choisissent de cibler une clientèle plus pauvre sont généralement plus dépendantes des subventions (Paxton, 2002). Néanmoins, des innovations en termes de produits, de technologie, de stratégies, d'institutions et au niveau des bailleurs de fonds, sont possibles (Larivière *et al.*, 2002 ; Wampfler et Lapenu, 2002). Enfin, au risque de perdre leur raison d'être, les institutions de microfinance ne doivent pas oublier leur mission sociale tout en assurant leur viabilité financière (Otero, 2001). Néanmoins, les cadres juridiques en pleine évolution représentent une forte contrainte pour des IMF soucieuses de combiner vision sociale avec viabilité financière et institutionnelle.

Quant à la vulgarisation et à la formation agricole, elles ne sont généralement pas considérées comme des services marchands mais plutôt comme des biens publics. Ainsi, on cherche moins souvent à les rentabiliser par une commercialisation de la même manière que la microfinance. On cherche plutôt à améliorer la qualité des prestations afin qu'elles correspondent mieux aux besoins variés des agriculteurs (Farrington *et al.*, 2002 ; Berdegue et Escobar, 2002). Une meilleure participation des agriculteurs à la définition des services est à rechercher afin de leur assurer d'une meilleure efficacité dans la production, la productivité et les revenus de façon durable grâce à une bonne assise sociale.

Face à la demande variée des ménages, l'ONG que nous étudions, le CRS, a mis en place un dispositif de services indépendants comprenant la microfinance et la formation agricole dans une province défavorisée du Cambodge. La microfinance s'apparente plutôt à un service marchand avec pour objectif de couvrir ses coûts et même de faire des bénéfices. Par contre, la formation agricole repose toujours sur une logique non-marchande, de type plus classique des ONG, dépendant de subventions, mais avec de bonnes assises sociales. Cette différence mise à part, les deux services cherchent, chacun d'une façon qui reflète ses propres contraintes, à réduire la pauvreté, et ils co-existent de façon autonome dans les mêmes villages.

Ainsi, nous arrivons à la sous-hypothèse suivante.

Les choix de mode d'institutionnalisation des services (selon une logique marchande ou sociale, les contraintes de cadre juridique différent...) ont une incidence sur leur contenu et les conditions d'accès des ménages. La recherche vise à expliciter ces processus et s'interroge sur leurs implications pour la clientèle et dans l'objectif de réduire la pauvreté.

Pour cette étape de la démonstration, nous ferons référence aux travaux de l'économie néo-institutionnelle, notamment les écrits de Stiglitz (1981, 1986 et 1993) sur l'information imparfaite et la sélection adverse qui conduisent à la défaillance du marché de crédit surtout en milieu rural et dans le secteur agricole. Ces théories permettront de mieux analyser l'offre et la demande pour les services financiers, et les blocages qui peuvent limiter l'accès au crédit.

Pour mieux comprendre le rôle de plus en plus important des ONG et de la société civile dans le développement, nous allons nous référer également à l'économie néo-institutionnelle, en particulier les écrits de Janvry, Sadoulet, Thorbecke et Uphoff (1995). Ces théories permettront d'expliquer l'émergence des ONG comme acteurs

prenant la relève de l'Etat dans un contexte de libéralisation, et nous donneront des critères pour évaluer leur efficacité dans la réduction de la pauvreté.

La méthodologie utilisée pour cette partie est plutôt de nature qualitative, par la description de l'offre disponible et les modes d'intervention et d'institutionnalisation des programmes. Nous allons également faire une analyse de l'efficacité institutionnelle par rapport à la satisfaction de la demande et à la réduction de la pauvreté et en utilisant d'autres indicateurs clés pour les ONG tels que la participation et la mobilisation sociale, l'accès et la qualité des services, le transfert du savoir et de la technologie, et la durabilité des services.

1.2. Sous-hypothèse 2 : une demande différenciée

La demande pour le crédit et la formation agricole est différenciée selon les dotations en capital et les portefeuilles d'activités des ménages.

Afin de trouver des éléments de réponse à cette sous-hypothèse, nous allons essayer de comprendre les caractéristiques de la pauvreté des ménages et leur demande en services. Nous allons surtout nous intéresser à la pauvreté des potentialités, c'est-à-dire à la dotation des ménages sous différentes formes de capital – naturel, matériel, humain, financier et social ainsi que leurs portefeuilles d'activités économiques. Nous allons construire une typologie des ménages à partir des données d'enquêtes afin de retenir quelles variables – les différentes formes de capital, les activités entreprises par les ménages, etc. - contribuent le plus à définir leur demande.

La construction d'une typologie permettra de dégager les différentes catégories de ménages que nous allons analyser en termes de besoins, de contraintes et de stratégies. Nous mobiliserons la grille d'analyse du cadre conceptuel du *livelihood*³ (Ellis, 2000 ; Scoones, 1998 ; Carney, 1998) qui prend en compte les diverses formes de capital dont l'accès est modifié par les rapports sociaux, les institutions et les organisations dans un contexte de grandes tendances macro-économiques et politiques, de chocs naturels et humains. Cette grille nous permettra d'analyser les dotations en ressources des ménages, les portefeuilles d'activités, les utilisations des outils de crédit et de formation agricole et les résultats obtenus.

Selon la littérature que nous avons présentée, nous savons que la demande en crédit est généralement assez élevée en milieu rural pour financer des besoins à la fois agricoles et non-agricoles et des besoins de consommation (Wampfler et Lapenu, 2002 ; Zeller et Sharma, 1998 ; Zeller *et al.*, 1997). La demande pour la formation agricole est moins claire, certains paysans étant peu disposés à prendre le risque d'essayer de nouvelles technologies. Néanmoins, l'utilisation de techniques participatives basées sur l'approche de *livelihood* qui essaient de mieux comprendre les besoins variés des agriculteurs selon leurs stratégies, leurs dotations en capital et leur degré d'intégration au marché, permet de mieux satisfaire la demande (Farrington *et al.*, 2002 ; Berdegue et Escobar, 2002). Ainsi en adoptant ces techniques, nous pourrions mieux comprendre la demande variée des ménages dans les villages étudiés.

³ Ce mot anglais ne se traduit pas très bien en français. L'alternative suggérée par l'Académie française dans une communication avec l'auteur, les « moyens d'existence », ne prend pas en compte les stratégies des acteurs. Nous avons donc préféré conserver le mot anglais dans le texte.

1.3 Sous-hypothèse 3 : des utilisations et des bénéfices différenciés

L'utilisation et les bénéfices retirés du crédit et de la formation agricole dépendent des dotations en capital et des portefeuilles d'activités des ménages.

Face à une demande et une offre différenciées, arrive-t-on à une adéquation qui permet au plus grand nombre de ménages de satisfaire ses besoins en services financiers et de formation agricole, et à réduire la pauvreté ?

Nous savons à partir de la littérature que le crédit peut permettre aux ménages pauvres de *lisser* la consommation et d'améliorer leur sécurité alimentaire et leur capital social (Schrieder et Sharma, 1999 ; Zeller et Sharma, 1998 ; Zeller *et al.*, 1997). La vulgarisation agricole (y compris la formation agricole), la diversification des sources de revenus et l'innovation technique peuvent également avoir des effets très positifs pour les paysans (Farrington, *et al.*, 2002 ; Berdegú et Escobar, 2002 ; Larivière et Martin, 1999 ; Conway, 1997). Un allègement de la pauvreté semble donc bien possible à travers l'utilisation de ces services, mais une réduction de façon plus durable nécessiterait des effets plus profonds sur le patrimoine des ménages et leur dotation en capital.

Toutefois l'impact d'un programme de microfinance ou de formation agricole reste difficile à prouver de façon statistique. La fongibilité du crédit, c'est-à-dire sa nature flexible et libre de toute contrainte, permet son utilisation pour n'importe quelle fin. Ainsi, on ne peut pas lier les résultats obtenus par les ménages emprunteurs avec le crédit en termes de causalité puisqu'il se fonde dans le budget du ménage qui comporte plusieurs sources de financement, et non uniquement le prêt.

De plus, des données sur les ménages préalablement collectées sur une longue période n'existaient pas sur notre terrain (à part des informations qualitatives), on ne peut donc pas comparer la situation actuelle avec la situation avant le début des interventions extérieures. Enfin, comme le cadre conceptuel du *livelihood* nous l'enseigne, il y a beaucoup d'autres facteurs qui interviennent avec des effets sur les ménages ruraux. Un programme de formation agricole peut avoir des effets positifs, mais ces effets se perdent parmi les autres influences – positives et négatives - sur le ménage, on ne peut donc pas établir une causalité directe.

Au vu de ces limites, nous avons donc opté pour une méthodologie plus qualitative à travers la construction d'une typologie et son analyse à travers la grille de *livelihood* pour mieux comprendre la demande, l'offre, l'utilisation des services et les résultats obtenus. Cette méthode offre l'avantage d'éclairer de façon détaillée les stratégies des ménages ainsi que le contexte qui les entoure de façon plus large et englobante.

Afin de mieux comprendre pourquoi certaines catégories de ménages adoptent des stratégies ou suivent des trajectoires différentes des autres, nous emprunterons à la théorie de l'économie paysanne (Ellis, 1993), deux entités différentes notamment les « paysans maximisant leurs profits » et les « paysans peu disposés aux risques, » qui correspondent à une opposition qui semble exister au sein des ménages enquêtés. Ces notions permettront de mieux comprendre pourquoi certains ménages ont de meilleures performances économiques que d'autres, surtout ceux qui ont participé aux interventions de formation agricole et de microfinance.

Afin de suivre l'évolution des ménages sur une période de trois ans, nous présenterons leurs performances économiques, notamment les indicateurs liés à la production et au patrimoine des ménages ainsi que d'autres formes de capital plus qualitatives telles que le capital humain et social. Ainsi nous pourrions au moins dire quels groupes de la typologie du *livelihood* ont avancé et constater si ces groupes ont participé à des programmes de microfinance et de formation agricole, sans pour autant établir des liens de causalité entre leurs performances et la participation.

III. La méthodologie : une approche quantitative et qualitative

1. Introduction

Afin d'obtenir les informations nécessaires pour répondre aux questions de recherche posées par cette thèse, nous avons construit une méthodologie qui consiste en une collecte de données quantitatives et qualitatives à plusieurs niveaux d'analyse. Cette approche hybride a permis de mieux prendre en compte la diversité des situations qui existent dans une économie paysanne, ainsi que la difficulté à collecter des informations chiffrées et fiables dans des exploitations qui ne tiennent pas de comptabilité écrite. Ainsi, des techniques classiques comme des enquêtes lourdes avec échantillon scientifique et questionnaire structuré ont été complétées par des informations plus qualitatives telles que des études participatives permettant d'enrichir l'analyse statistique pour mieux évaluer les stratégies des ménages et le contexte qui les entoure.

L'identification de plusieurs niveaux d'enquête a permis également de mieux appréhender la dynamique et les interactions entre les différents niveaux. En dépit de leur enclavement, les communautés où nous avons réalisé les enquêtes de ménages restent en liaison avec le monde extérieur, notamment à travers les institutions qui interviennent dans le développement, les marchés, les politiques nationales et internationales...

Nous allons donc présenter dans cette partie du chapitre les niveaux d'analyse ciblés, les acteurs à chaque niveau, le genre d'informations recueillies et les techniques utilisées dans le cadre des enquêtes (échantillonnage, questionnaire). Le traitement statistique et la construction de la typologie seront présentés dans le chapitre quatre.

2. Des considérations épistémologiques

Comme nous l'avons annoncé en introduction, cette thèse répond à plusieurs objectifs : académique, professionnel et de recherche appliquée. Ainsi, elle s'inscrit dans la tradition plus holiste de l'école française de l'économie du développement telle qu'elle est décrite par Hugon (2000). Elle s'inscrit donc à la convergence entre « une approche rendant compte de la spécificité et de la complexité des situations concrètes » et « une exigence de conceptualisation, de questionnement dans un cadre analytique cohérent permettant d'élaborer des tests. » (Hugon, 2000). Elle part d'une vision de l'économie comprenant un ensemble de décisions qui dépasse le cadre purement économique et qui ne peut pas être découpé en petits morceaux sectoriels. Ainsi, le cadre conceptuel du *livelihood* que nous avons adopté correspond bien à cette double recherche d'holisme et de rigueur analytique, tout en respectant la spécificité du contexte que nous étudions et l'objectif pratique de réduction de la pauvreté. Par conséquent, notre méthodologie reflète cette approche à triple objectifs tout en recherchant la rigueur scientifique.

3. Les quatre niveaux d'analyse

Afin de comprendre les différents facteurs qui agissent sur l'environnement des agriculteurs, il est nécessaire d'analyser plusieurs niveaux d'enquête. Suivant le cadre conceptuel du *livelihood*, l'accès aux différentes formes de capital est modifié par les rapports sociaux, les institutions et les organisations, tout cela dans un contexte de grandes tendances économiques, sociales et politiques ainsi que de chocs co-variants. Les différents niveaux d'analyse nous permettront de mieux intégrer tous ces phénomènes et les interventions entreprises par les acteurs à tous les niveaux pour influencer l'environnement.

Notre méthodologie a donc porté sur quatre niveaux d'analyse différents : le niveau macro-politique et économique du secteur public, les institutions de la société civile, le niveau méso-économique et le niveau micro-économique du ménage-producteur.

3.1. Le niveau macro-politique et macro-économique (secteur public)

A ce niveau d'analyse, nous avons collecté des informations sur les politiques du gouvernement cambodgien et les politiques des bailleurs de fonds. Ces politiques sont importantes dans la mesure où elles structurent l'environnement qui entoure les agriculteurs. Parfois elles ouvrent de nouvelles possibilités à exploiter, et tantôt elles sont plutôt défavorables aux intérêts des agriculteurs et du milieu rural en général.

La période que nous avons étudiée (1997 à 2001) a été riche en formulation de politiques, comme le Plan de développement socio-économique, le Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté exigé par le FMI et la Banque mondiale et une évaluation participative de la pauvreté par la Banque asiatique de développement qui nous ont aidé à mieux connaître le contexte de la pauvreté au Cambodge et les politiques du gouvernement et des bailleurs de fond dans la lutte contre la pauvreté.

L'approbation en 1999 par le Parlement de nouvelles lois bancaires portant aussi sur le sous-secteur de la microfinance permet également de saisir la politique du gouvernement dans ce secteur, très influencée par la BAD qui intervient fortement en faveur du développement d'un cadre réglementaire de la microfinance, et par le FMI qui concentre ses efforts plutôt sur l'assainissement du secteur bancaire. La BAD et le gouvernement cambodgien ont également élaboré des stratégies pour promouvoir la mobilisation de l'épargne à travers les IMF, qui seront également analysées.

Toutes ces informations nous permettront de discerner les grandes lignes des politiques gouvernementales, l'influence des bailleurs de fonds, la mise en œuvre des politiques au cours du temps et les résultats obtenus aux niveaux macro-politique et macro-économique.

3.2. Les institutions de la société civile

Sur le plan institutionnel, nous nous sommes tournés vers la société civile, en complément aux secteurs public, multilatéral et bilatéral qui étaient déjà couverts par le premier niveau d'analyse. Il s'agit donc, à ce niveau, surtout des ONG et des IMF qui interviennent dans les secteurs de l'agriculture et la microfinance. Nous avons obtenu des informations qui permettent de comprendre les actions concrètes entreprises dans le cadre de la coopération

privée, suivant les grandes lignes des politiques gouvernementales ainsi que les visions des différentes ONG et IMF.

La période étudiée a été également très riche en informations en particulier en ce qui concerne la transformation des programmes ONG de crédit-épargne en institutions de microfinance (IMF) professionnelles régies par la nouvelle loi bancaire. Les décisions prises par ces organismes, que nous verrons en détail dans le cas du CRS/TPC, reflètent fortement les nouvelles orientations politiques du gouvernement dans ce domaine et ont eu des effets considérables sur l'offre au niveau macro et sur la demande au niveau des ménages.

Le rôle simultané de l'auteur de cette thèse comme responsable de l'une des ONG, en cours de transformation d'un programme de microfinance en IMF, lui a permis de participer dans les débats et de suivre de près les évolutions du secteur. Cela a également facilité des contacts avec d'autres organisations travaillant dans les secteurs de la microfinance et du développement rural plus généralement. Les informations recueillies à ce niveau viennent donc, en bonne partie, de son expérience personnelle et de ses contacts professionnels avec d'autres acteurs.

Les institutions concernées sont notamment en microfinance l'ACLEDA, le PRASAC et l'EMT, qui sont les trois acteurs les plus importants. Nous avons pu prendre contact avec les responsables de ces institutions et leur poser des questions afin de compléter les connaissances acquises dans les réunions auxquelles l'auteur a participé et dans les documents publiquement disponibles.

En ce qui concerne les programmes du CRS, il s'agit d'abord des connaissances empiriques de l'auteur à travers ses activités professionnelles quotidiennes, d'analyse de la documentation du CRS, notamment les documents de base des programmes qui définissent la portée des actions, des rapports d'activités des projets, des évaluations, et de la planification stratégique des programmes pour l'avenir. Outre la documentation, il y a eu maintes opportunités de discussions internes avec le personnel des projets par rapport à l'analyse des résultats obtenus et de la planification pour l'avenir, des réunions du conseil d'administration qui s'occupe de la gouvernance de l'IMF naissante, et des discussions avec des responsables venus du siège du CRS aux USA sur les questions stratégiques liées à la transformation en IMF, notamment des questions légales. Enfin, nous avons régulièrement effectué des visites sur le terrain qui nous ont permis de connaître le personnel d'exécution, leurs activités, leurs perceptions du milieu, les contraintes auxquelles ils faisaient face, etc.

Les informations disponibles à ce niveau d'analyse nous permettront de mieux appréhender l'offre qui existe en termes de services financiers, la création d'institutions, leur gouvernance et leur santé financière. Pour le secteur de l'agriculture, nous pourrions mieux comprendre les interventions de ces institutions ainsi que leurs résultats. La présentation et l'analyse de ces informations se trouvent surtout dans le chapitre un sur le contexte ainsi que dans le chapitre trois sur l'offre et le chapitre sept sur l'efficacité du mode d'intervention institutionnel. L'analyse sera faite de façon essentiellement comparative entre les deux programmes.

3.3. Le niveau méso-économique

A ce niveau, nous avons cherché des informations qui permettent de nous représenter la dynamique méso-économique dans les communautés que nous avons étudiées ainsi que la région qui les entoure. Trois entrées ont permis de répondre à cet objectif. D'abord des études, utilisant la Méthode accélérée de recherche participative (MARP - voir encadré ci-dessous), que le CRS a réalisées en 1996-1997 dans la province de Svay Rieng. Une enquête sur l'agriculture du CRS en 2000 (Catalla, 2001) dans la même province a fourni des informations, qualitatives et parfois quantitatives, obtenues à travers des méthodes participatives. Ces données sont précieuses dans la mesure où aucune enquête de base statistique n'a été réalisée au début du projet.

La méthode accélérée de recherche participative (MARP)

La MARP est une technique mise au point par l'Institute of Development Studies à Sussex (RU) pour améliorer la qualité de l'information obtenue au cours des enquêtes rapides et assurer la participation réelle des habitants des lieux dans cette collecte, l'identification des problèmes et la recherche de solutions. Elle propose toute une série d'outils pour ce faire, des calendriers saisonnier et historique, des cartes sociale et agricole du village, un classement de richesse, un diagramme de « Venn » pour comprendre les rapports sociaux, et des transects afin de traverser des zones du village et décrire ce qui s'y trouve. L'accent est mis sur la participation active du village dans le processus. (Pretty et Vodouhé dans Narayan, ed., 1993; Chambers, 1992).

Ensuite, les statistiques des banques villageoises depuis leur ouverture en 1996-1997 nous ont permis aussi de suivre l'évolution au niveau de ces institutions communautaires au fil du temps. D'autres statistiques du recensement national de la population et des études sur la pauvreté au niveau communal par le PAM et la Banque mondiale ont également été utiles à ce niveau.

Enfin, pour la troisième entrée, nous avons entrepris deux enquêtes sur la commercialisation des produits dans les marchés locaux, et plus spécifiquement la commercialisation du riz à travers la frontière vietnamienne. La méthodologie utilisée pour ces enquêtes est décrite ci-dessous.

3.3.1. Enquête sur la commercialisation des produits sur les marchés locaux

Afin de mieux comprendre les liens entre niveaux méso et micro-économiques, nous avons réalisé deux études complémentaires. La première étude, réalisée en octobre 2001, a porté sur les pratiques de commercialisation des paysans dans les marchés locaux et les liens des commerçants avec ces agriculteurs. Pour cette étude, nous avons préparé deux questionnaires différents, l'un pour les agriculteurs et l'autre pour les commerçants.

L'échantillonnage pour cette étude a été fait de façon à trouver des agriculteurs de deux classes dans les cinq villages où nous avons déjà fait des enquêtes de ménage en mai-juin 2001 – une classe moyenne qui vend quelques petits surplus au marché et une classe plutôt grand producteur qui vend une bonne partie de sa production au marché. Suivant les données des enquêtes de base, nous avons choisi un agriculteur de chaque classe au niveau de chacun des cinq villages pour un total de 10 agriculteurs enquêtés. La stratification en deux groupes a permis de faire des comparaisons de comportements entre les moyens et grands agriculteurs.

L'une des questions posées aux agriculteurs était de nous recommander des commerçants dans les deux marchés desservant ces villages susceptibles de répondre à nos questions. Ainsi dans chaque marché, nous avons pu trouver au moins un commerçant qui vend du poisson, un commerçant qui vend des animaux (cochons, poulets et canards), un commerçant qui vend des légumes, un commerçant qui vend du riz et un épicier pour un total de 11 commerçants enquêtés.

Le questionnaire destiné aux agriculteurs dans le cadre de cette enquête se trouve dans l'annexe 8.

3.3.2. Enquête sur la commercialisation du riz à la frontière vietnamienne

Puisque la première enquête a confirmé l'importance du marché vietnamien comme débouché pour des produits cambodgiens, notamment le riz, nous avons cherché à approfondir les informations à ce sujet afin de distinguer les interactions entre agriculteurs cambodgiens et les collecteurs et grossistes vietnamiens qui achètent des quantités considérables de paddy cambodgien juste après la récolte. La deuxième étude sur la commercialisation a donc été réalisée en mars 2002 et visait particulièrement la commercialisation du riz, et principalement ses aspects liés au commerce frontalier.

Cette étude a utilisé quatre questionnaires différents. Un premier questionnaire était destiné à 20 agriculteurs dans deux villages proches de la frontière vietnamienne. Chrok Motes, l'un de ces villages, fait parti déjà de nos cinq villages enquêtés pour l'étude des ménages. L'autre village, Thlork, ne fait pas partie des villages enquêtés en mai-juin 2001, mais à partir des informations du programme d'agriculture du CRS qui y travaille depuis 1996, nous avons trouvé que le volume de commerce frontalier y était très conséquent et donc important à étudier pour mieux comprendre ce phénomène. Dans chacun de ces deux villages, nous avons choisi cinq agriculteurs moyens qui produisent principalement pour leur consommation domestique et vendent de petits surplus au marché, et cinq grands agriculteurs qui commercialisent des volumes très importants. Le questionnaire pour les agriculteurs se trouve dans l'annexe 8.

Nous avons également interviewé des intermédiaires-collecteurs (un total de quatre interviewés, dont deux vietnamiens et deux cambodgiens), trois propriétaires de moulin décortiqueurs moyens et deux propriétaires de moulin grands décortiqueurs dans la zone entre les marchés de Prasot, Chiphu et la frontière.

Les informations collectées à ce niveau nous ont donc permis de discerner les dynamiques économique et sociale qui existent dans la zone étudiée. Ces dynamiques portent sur la demande en produits, les institutions telles que les marchés et les actions des administrations locales, qui selon le cadre conceptuel du *livelihood* ont tous une influence considérable sur les décisions des ménages, leurs choix d'activités et leur degré d'intégration dans les marchés.

3.4. Le niveau micro-économique (les ménages)

Le niveau qui a mobilisé la grande partie de notre énergie est celui des ménages choisis dans cinq villages. Les informations collectées ont porté sur leurs dotations en ressources, leurs portefeuilles d'activités, les utilisations des services financiers et de la formation agricole, les résultats obtenus en termes de production, productivité et revenus, ainsi que

leur degré d'intégration aux marchés. Certaines questions posées aux ménages se référaient à leur situation antérieure à trois ans, de façon à avoir une idée de leur évolution, et notamment de leur patrimoine et de leur production. Les informations obtenues aux autres niveaux d'analyse nous ont aidés à comprendre l'environnement qui les entoure. Enfin la conjugaison de ces informations à plusieurs niveaux a contribué à analyser tous les enjeux qui pèsent dans les décisions des ménages quant à leurs stratégies de *livelihood*.

Nous avons donc organisé une grande enquête pour obtenir des informations sur les ménages. L'enquête a été réalisée en mai et juin 2001 dans le district de Svay Teap de la province de Svay Rieng. Nous avons choisi cinq villages pour la réalisation de cette enquête. Elle a été réalisée par cinq enquêteurs cambodgiens et supervisée par un cambodgien et l'auteur de cette thèse. Le CRS a fourni le financement nécessaire pour embaucher ces enquêteurs et le superviseur afin d'évaluer les résultats obtenus par ses programmes.

3.4.1. L'échantillonnage

L'échantillonnage a été réalisé selon deux étapes. D'abord il a fallu choisir les villages où réaliser les enquêtes. Une fois ces villages choisis, nous avons procédé à la deuxième étape consistant à sélectionner les ménages dans les villages retenus. La description des principes et des procédures pour ces deux étapes est exposée ci-après.

3.4.2. Le choix des villages

Le choix des villages a été fait en collaboration avec les agents du programme d'agriculture et du programme de microfinance du CRS dans la zone. Nous avons cherché à avoir plusieurs types de villages dans notre échantillon afin de pouvoir comparer des situations différentes au besoin. Les critères de sélection des villages étaient les suivants :

- villages se situant dans la même zone agro-écologique ;
- villages où le chef de village était prêt à accueillir des enquêteurs et à faciliter l'enquête (établir des listes pour l'échantillonnage, informer et mobiliser la population) ;
- villages où des données de MARP existent afin de comparer la situation entre 1996-1997 et 2000-2001 ;
- des villages où les programmes d'agriculture et de crédit du CRS étaient tous les deux présents ;
- un village avec le programme de crédit uniquement ;
- un village témoin (sans aucun programme, au moins du CRS).

Finalement, nous avons sélectionné quatre villages où le programme de crédit du CRS intervient. Trois de ces quatre villages bénéficient aussi de l'intervention du programme d'agriculture du CRS, le quatrième ne compte qu'un programme de crédit. Enfin le cinquième village est un village témoin où aucun des deux programmes du CRS n'est présent.

3.4.3. La description des villages

Les cinq villages se trouvent tous dans un faible rayon, dans trois communes différentes du district de Svay Teap (Chrok Motes, Kandieng Rei et Sambour) situé au nord de la route internationale entre Phnom Penh et Ho Chi Minh ville et à mi chemin entre la ville de Svay Rieng (capitale provinciale) et la frontière vietnamienne. Une carte détaillée du district de Svay Teap avec les cinq villages se trouve en annexe 9.

Comme nous l'avons expliqué dans le premier chapitre, ces villages se trouvent dans une province extrêmement défavorisée par rapport au reste du Cambodge. Les sols y sont très appauvris, les forêts ont été coupées pendant les années de guerre, et le niveau de production est très faible. Les opportunités économiques sont également limitées du fait du mauvais état de la route internationale Phnom Penh – Ho Chi Minh ville qui traverse la province. Un projet financé par la BAD est en train de la rénover, mais lors des enquêtes, elle s'était détériorée suite aux inondations records de l'année 2000. La proximité avec la frontière vietnamienne reste le seul atout de cette région, un atout qui peut parfois être désavantageux pour les paysans khmers du fait de la concurrence des produits vietnamiens moins chers. Tous ces facteurs contribuent à expliquer la persistance de l'agriculture de subsistance des systèmes de production.

Trois des villages étudiés (Viril, Toul Ampil et Chrok Motes) ont bénéficié des programmes d'agriculture et de microfinance du CRS depuis 1996-1997. Un village (Prey Toteung) a bénéficié uniquement du programme de microfinance. Le dernier village (Dam Por) n'a bénéficié d'aucun programme du CRS, bien qu'au cours des enquêtes nous ayons constaté que d'autres organismes étaient intervenus. Cette stratification a permis la comparaison des données entre ces trois catégories de villages.

Le tableau ci-dessous permet de comparer les villages sur plusieurs caractéristiques.

Tableau 2 : Tableau synthétique de description des villages.

Nom du village	Prey Toteung	Viril	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
Commune	Sambour	Chrok Motes	Chrok Motes	Chrok Motes	Kandieng Rei
CRS crédit	oui	oui	oui	oui	non
CRS agric.	non	oui	oui	oui	non
Etude MARP	non	oui	oui	oui	non
Situation géographique	Assez isolé de l'autoroute et des deux marchés	Un peu isolé de l'autoroute et les deux marchés	Très proche de l'autoroute et d'un marché	Pas très loin de l'autoroute et d'un marché	Sur l'autoroute entre les deux marchés
Taille relative du village	Grand village	Petit village	Grand village	Grand village chef lieu de commune	Petit village
Infrastructure socio-économique	Pagode, école primaire, deux petits décortiqueurs privés	Pagode, école primaire, deux petits décortiqueurs privés	Pagode, école primaire, un décortiqueur privé et une clinique tout près	Pagode, école primaire, huit petits décortiqueurs privés	Pagode, école primaire

En 1996, le CRS et l'Institut international de la reconstruction rurale (IIRR) ont mené des études MARP dans trois villages choisis pour le nouveau programme d'agriculture (dont

deux que nous avons étudiés dans le cadre de cette thèse – Toul Ampil et Chrok Motes). L'objectif était de mieux évaluer les besoins et de structurer le programme de façon participative autour des idées des agriculteurs (IIRR, 1996). Une deuxième étude sur trois villages d'expansion, y compris un autre village que nous avons étudié pour cette thèse (Viril), a eu lieu en 1997.

Les études MARP ont montré que les principaux problèmes des villages étaient assez homogènes. Ces problèmes étaient essentiellement l'insuffisance en eau d'irrigation pour l'agriculture en saison sèche, le manque de capital pour les besoins essentiels du ménage, et à plus forte raison pour des investissements conséquents, et le manque d'intrants de base tels que les semences, les engrais, les pesticides et les animaux de trait. Nous avons intégré les données spécifiques des études MARP dans les descriptions détaillées de chaque village ci-dessous. Des informations détaillées sur les données financières des banques villageoises dans quatre des cinq villages se trouvent en annexe 16.

3.4.3.1. Prey Toteung

Avec ses 203 ménages et 1 082 habitants, Prey Toteung est le deuxième des villages étudiés pour sa population. Nous y avons interviewé 42 ménages, soit 21 % de la population. Ce village est assez isolé, desservi par une mauvaise route en terre de 7 kilomètres au nord de Prasot, lieu de marché sur la route internationale, et donc situé à 17 kilomètres de la ville de Svay Rieng à l'ouest. Prey Toteung est surtout connu pour sa production piscicole à partir des étangs pièges autour des ménages, mais la qualité de ses sols est assez pauvre. A part une pagode, une école primaire et deux petits décortiqueurs privés, il n'y a pas d'autre infrastructure sociale.

Le village a été fondé en 1959, son nom signifie « forêt à l'opposé du coucher du soleil » à cause de la forêt, aujourd'hui disparue, qui s'étendait du nord au sud.

La banque villageoise du CRS à Prey Toteung a débuté en avril 1997. Lors de nos enquêtes, son effectif était de 27 membres (en septième cycle) avec un portefeuille de crédit de 4 860 000 riels, un prêt moyen par membre de 180 000 riels et une épargne moyenne de 26 515 riels (15 % du prêt moyen). Le taux moyen de déperdition de la banque est en moyenne de 10 % des membres par cycle.

Le programme d'agriculture du CRS n'y travaille pas, mais certains habitants ont bénéficié de formations agricoles ponctuelles du Département provincial des affaires féminines et l'Unicef. Selon la logique du concept des marchés financiers qui prend en compte l'ensemble de l'offre de services disponibles dans un marché, nous avons considéré ces formations ainsi que d'autres sources de crédit (les usuriers, autres ONG ou IMF) comme des services financiers et de formation agricole au même titre que les programmes du CRS dans l'analyse statistique.

3.4.3.2. Viri

Viri est le plus petit des villages étudiés avec un total de 88 ménages (population totale de 457 habitants). Nous en avons choisi 31 au hasard pour l'étude. La banque villageoise du CRS/TPC a été créée en mars 1998. Lors de nos enquêtes, la banque était dans son 5^e cycle avec 16 membres, un portefeuille de crédit de 3 110 000 riels (prêt moyen par membre de 194 375 riels). L'épargne moyenne par membre était de 25 344 riels (13 % du prêt moyen), et le taux de déperdition des membres de la banque est de 14 % par cycle en moyenne, plus élevé que les autres banques.

Les habitants de Viri se distinguent par leur production maraîchère qui a fortement augmenté après le début du programme d'agriculture du CRS dans la zone en 1997. Depuis cette date, le CRS a contribué à cet élan par l'installation de neuf pompes manuelles ainsi que des formations intensives. Les habitants eux-mêmes ont acheté 37 pompes manuelles. Le village compte maintenant un total de 57 puits dont 11 creusés avec l'assistance d'une autre ONG en collaboration avec le CRS. Cette disponibilité accrue en eau a certainement contribué à l'augmentation de la production maraîchère, surtout en saison sèche. L'infrastructure villageoise s'étoffe par une école primaire, une pagode bouddhique et 2 petits décortiqueurs privés.

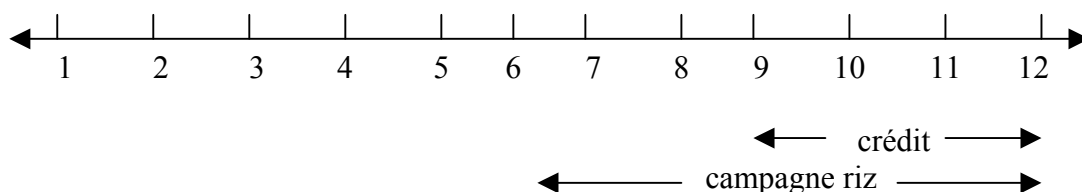
Le village se trouve dans une zone un peu enclavée à 7 kilomètres de la route internationale et à 10 kilomètres du marché de Chiphu. Il voisine le village de Chrok Motes, un autre village de notre enquête.

Le mot Viri en langue Khmer signifie « champ sans arbre ou arbuste. ». Lors de la fondation de ce village, il y a 40 ans, il n'y avait que des champs vides avec quelques petits arbustes et des collines, les habitants l'ont donc surnommé « champ vide ».

L'étude MARP a montré que les principaux problèmes du village étaient des sols appauvris, des inondations en saison des pluies, un manque de capital et d'animaux de trait. Le rendement moyen du riz était de 1,3 t/ha avant la période des Khmers Rouges, et a ensuite baissé jusqu'à 440 kg/ha lorsqu'il n'y avait pas d'engrais chimiques.

Depuis l'avènement de la paix dans les années 90, les rendements ont augmenté et la disponibilité alimentaire s'est améliorée, mais il y a eu une réduction sensible dans les ressources naturelles telles que le bois à feu, l'arbuste nommé « *prachak* » (*melaleuca cajeputi*) dont l'huile est utilisée pour faire des produits de beauté, et les poissons qui permettaient de survivre en période difficile. Le besoin en crédit se fait surtout sentir au moment où les disponibilités alimentaires sont au plus bas en septembre, octobre et novembre avant la récolte. En dehors du riz, les animaux, et surtout les porcins et la volaille ainsi que le poisson, représentent une source de revenus classée par les villageois comme très importante.

Figure 4 : Calendrier saisonnier pour la riziculture et le crédit à Viri.



L'étude a permis également d'établir une typologie de richesse comme suite :

Caractéristiques des ménages moyens à Viri (57 ménages)	Caractéristiques des ménages pauvres à Viri (23 ménages dont 6 veuves)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maison sur pilotis construite en bois ou en paille avec toiture en tuile, zinc ou paille (100%) ➤ 1 à 3 hectares de terre pour la riziculture (100%) ➤ 1 à 3 buffles (91%) ➤ 1 à 5 porcins (95%) ➤ 5 à 30 poulets (98%) ➤ Récolte de 50 kg de poisson sauvage par an (67%) ➤ Puits (49%) ➤ Charrette à bœuf (17%) ➤ Bicyclette (156%) ➤ Pas de déficit de riz (37%); ➤ Déficit de 1 à 3 mois (63%) ➤ Radio (51%) ➤ Téléviseur (5%) ➤ Motocyclette (10%) ➤ Décortiqueur à riz (3%) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maison construite par terre en paille, bambou et/ou argile avec toit en paille (87%) ➤ 0,5 à 1,5 hectares de terre pour la riziculture (90%) ➤ 1 à 3 buffles (43%) ➤ 1 à 3 porcins (39%) ➤ 5 à 20 poulets (86%) ➤ Etang à poisson de 50 m² (13%) ➤ Puits (4%) ➤ Bicyclette (48%) ➤ Déficit de riz de 1 à 4 mois (52%); ➤ 5 mois ou plus (48%) ➤ Radio (4%)

3.4.3.3. Toul Ampil

Village mieux doté que les autres, Toul Ampil se situe à deux kilomètres du marché important de Chipu sur la route Phnom Penh – Ho Chi Minh ville, une proximité qui a une influence assez importante dans la vie de ses habitants. En dehors des avantages de la ville de Chipu à côté, Toul Ampil bénéficie également de la présence d'une pagode, d'une école primaire et d'un petit décortiqueur privé. Ses 208 ménages (1 068 personnes) parmi lesquels nous en avons choisis 43 pour l'étude (soit 21 %) sont plus actifs dans le commerce et les activités non-agricoles que dans les quatre autres villages étudiés, sans doute à cause de la proximité du marché de Chipu.

Le programme d'agriculture du CRS a beaucoup investi dans ce village, avec l'installation de 19 pompes manuelles et la réhabilitation d'un canal de drainage de 3,6 kilomètres de long, la construction d'un centre de formation agricole, et des formations intensives en riz, gestion phytosanitaire intégrée (IPM), légumes, arbres fruitières, pisciculture, ainsi que des groupes féminins. Les habitants du village eux-mêmes ont installé 151 pompes manuelles. Le village compte 203 puits dont 30 construits par une autre ONG en collaboration avec le CRS. Cette disponibilité accrue en eau a permis l'extension du maraîchage surtout en saison sèche. La meilleure maîtrise de l'eau par le drainage en saison des pluies a également permis l'extension de la riziculture dans des zones qui

étaient inondées par le passé, augmentant la surface pour la riziculture de 100 hectares supplémentaires (CRS/Cambodge, 1997b).

La banque villageoise de Toul Ampil a été créée en mai 1997 et comptait 53 membres et un portefeuille de crédit de 12 800 000 riels lors de l'enquête en mai 2001, son septième cycle. Le prêt moyen était de 228 571 riels. Le montant d'épargne moyen par membre était de 32 227 riels (14 % du prêt moyen), plus élevé que les autres banques vu l'âge et la stabilité relative de la banque (taux de déperdition des clients de 9 % en moyenne par cycle).

Le nom de Toul Ampil signifie « colline du tamarinier. ». En effet, il y a plus de cent ans, il y avait un grand tamarinier (*Tamarindus indica L.*) très vieux sur une colline. A cette époque, les éleveurs y trouvaient refuge lors des pluies abondantes. De nos jours, l'arbre n'existe plus (bien que la colline soit toujours là à 200 mètres de la maison du chef du village), mais le village porte toujours son nom.

Selon l'étude MARP à Toul Ampil, l'eau d'irrigation fait défaut, il manque des intrants (semences, engrais) et des animaux de trait, les sols sont appauvris, et il y a une insuffisance de liquidités pour faire face aux besoins de consommation et d'investissement. Lorsque les gens empruntent à des usuriers, ils paient un taux d'intérêt de 100 % par an. Enfin, il y a un problème d'inondation en saison des pluies.

L'étude a développé une typologie selon trois catégories de richesse avec les caractéristiques suivantes.

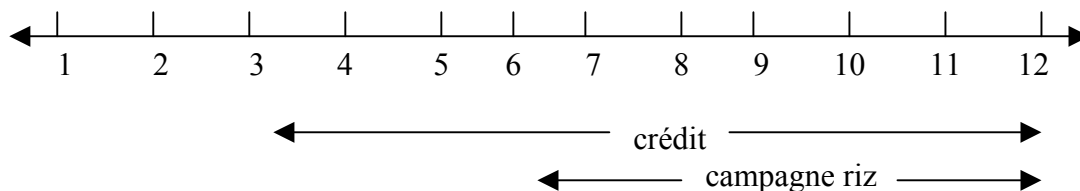
<i>Profil des riches (Toul Ampil)</i>	<i>Profil des moyens (Toul Ampil)</i>	<i>Profil des pauvres (Toul Ampil)</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Commerçants ➤ Grande exploitation ➤ Propriétaire de 2 ou plus d'animaux de trait ➤ Propriétaire des équipements agricoles ➤ Toit de la maison fait de tuiles, murs faits des briques/béton ➤ Equipé de véhicule ou moto ➤ Equipé de téléviseur, radio et magnétoscope 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Propriétaire de 1 ou 2 animaux de trait ➤ Exploitation moyenne ➤ Pas d'équipement agricole ➤ Maison faite de bois ➤ Equipé de bicyclette ➤ Equipé de téléviseur ou radio 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sans terre ou peu de terres ➤ Pas d'animaux de trait ou équipement agricole ➤ Maison faite de terre ➤ Beaucoup d'enfants ➤ Veuves seules ➤ Sans bicyclette ➤ Pas de téléviseur ou de magnétoscope, mais avec radio

La période pour les cultures s'étend de juin en novembre pour les variétés courtes de riz, et plutôt décembre ou janvier pour les variétés moyennes ou longues. Cette période suit la saison des pluies qui débute en mai et prend fin en octobre-novembre.

Le besoin en crédit augmente à partir du mois de mars jusqu'à la récolte du riz en novembre-décembre. Les gens empruntent de l'argent pour l'achat du riz, l'éducation des enfants, les intrants agricoles, les médicaments, etc. pendant presque toute l'année. La disponibilité en riz est inverse des besoins en crédit, c'est-à-dire, qu'il y a suffisamment de riz jusqu'en mars quand commence la période de soudure qui dure jusqu'à la récolte en

novembre-décembre. La période de forte demande pour le crédit dure plus longtemps qu'à Viri, un phénomène qui pourrait être lié aux opportunités du marché à Chipphu.

Figure 5 : Calendrier saisonnier pour la riziculture et le crédit à Toul Ampil.



3.4.3.4. Chrok Motes

Nom également de la commune, Chrok Motes est le plus grand des villages étudiés avec 210 ménages (nous en avons choisi 44 pour étude, soit 21 %) et 1 145 habitants. Le programme d'agriculture du CRS y travaille depuis ses débuts en 1996. Le CRS y a installé 21 pompes manuelles et les paysans en ont installé 82. Le village compte 123 puits dont 18 creusés par une autre ONG en collaboration avec le CRS. Le CRS a également organisé la réhabilitation par les habitants d'un canal de drainage de trois kilomètres de long en échange « de vivres contre travail ». Ce canal a permis la récupération de 100 hectares de terres, qui étaient inondées en saison des pluies, l'extension de la riziculture et l'augmentation des rendements (CRS/Cambodge, 1997). L'infrastructure villageoise s'étoffe par une école primaire, une pagode et huit petits décortiqueurs privés.

Le CRS/TPC y a commencé à travailler en août 1997 à travers son partenaire local d'alors, l'ONG Samakee. Lors de l'étude, la banque était au milieu de son sixième cycle de prêt avec un portefeuille de crédit de 12 780.000 riels, un prêt moyen par membre de 202 857 riels et une épargne moyenne par membre de 19 392 riels (10 % du prêt moyen). Son taux de déperdition était de 9 % par cycle en moyenne.

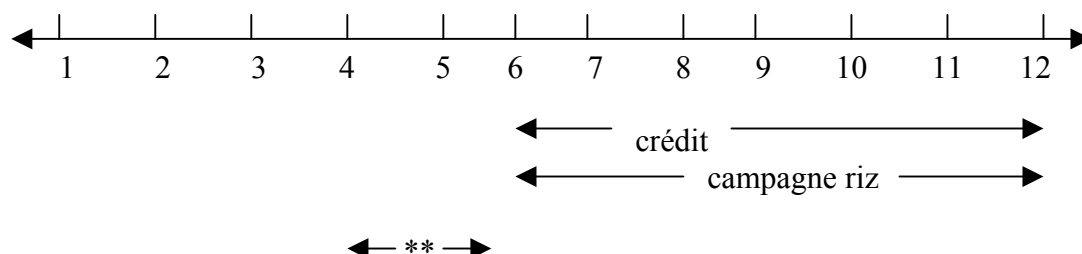
En langue Khmer, Chrok Motes veut dire « sentier du chili » à cause d'un endroit près de la pagode où les gens allaient chercher du piment sauvage. Les chilis ne sont plus disponibles dans cet endroit, mais le nom du village a été conservé.

Chrok Motes se situe à 4 kilomètres de la route internationale. Arrivé sur cette route, le marché de Chipphu est à 2,5 kilomètres à l'ouest et la frontière vietnamienne à 7,5 kilomètres à l'est. Parmi les cinq villages étudiés, Chrok Motes est le village le plus proche de la frontière vietnamienne. En dehors de la grande enquête des ménages de mai-juin 2001, nous y avons également réalisé une enquête auprès de 10 agriculteurs sur la commercialisation du riz notamment vers le Vietnam.

A Chrok Motes, l'étude MARP a noté que les problèmes liés à l'agriculture concernaient les pénuries alimentaires en raison du manque d'eau d'irrigation, les dégâts phytosanitaires (surtout des vers et des rats), l'insuffisance d'animaux de trait, le manque d'équipements agricoles et d'engrais. La période où la sécurité alimentaire est la plus précaire se situe à la fin de la saison sèche (avril et mai) lorsque les stocks de riz commencent à s'épuiser et où il n'y a pas assez d'eau pour le maraîchage.

Le besoin en capital commence en juin avec le début de la campagne rizicole, et atteint un pic en septembre et octobre. Fréquemment, les gens vendent des grains ou bien des animaux pour faire face aux besoins de liquidités. Parfois ils ont recours aux usuriers qui demandent un taux d'intérêt de 10 % par mois. A l'époque, le village ne comptait que trois puits pour l'eau potable.

Figure 6 : Calendrier saisonnier pour la riziculture et le crédit à Chrok Motes.



** Problème de sécurité alimentaire.

En dépit de ces problèmes, le village a vu beaucoup de changements depuis 1980 lors du retour des habitants après la fin du régime des Khmers rouges. La population du village a triplé, et la taille moyenne du ménage est passée de 3 à 5 personnes. Le taux d'alphabétisation est passé de 30 à 70 % suite à des cours d'éducation des adultes. Cependant, avec l'augmentation de la population, la taille moyenne des exploitations est passée de 5 à 2,5 hectares. Les ressources naturelles ont été dévastées pendant les années de guerre : la forêt a été coupée pour des raisons de sécurité et pour les bois de feux pour la cuisine, et les ressources prélevés dans les terres communes (poisson, bois, médicaments traditionnels) sont beaucoup moins abondantes aujourd'hui.

3.4.3.5. Dam Por

Dam Por est le village témoin où ni le programme d'agriculture ni le programme de microfinance du CRS travaille. Cependant, il n'a pas été possible de trouver un village dans la zone où aucune ONG n'avait travaillé. Il se trouve que certains membres du village ont participé à des formations sur l'agriculture donnée par l'Unicef à travers le Département provincial du ministère des Affaires féminines.

Une autre ONG internationale, le Church World Service (CWS), y a récemment commencé un programme d'épargne à travers lequel certains ménages ont trouvé des prêts. Cependant, ce programme était à son début et donc son impact a été assez faible jusque-là. Les formations agricoles ont été passagères à la différence du programme d'encadrement plutôt intensif du CRS. Selon la logique du concept des marchés financiers, nous avons considéré ces programmes comme des services financiers et de formation agricole au même titre que les programmes du CRS dans l'analyse statistique.

Dam Por se situe sur la route internationale à 23 kilomètres de Svay Rieng. Le marché de Prasot se trouve à 13 kilomètres à l'ouest, tandis que le marché de Chipphu se situe à 7 km. à l'est. Cependant, en dépit de ces avantages apparents, Dam Por reste un village assez pauvre. Les sols y sont peu fertiles, et ses 91 ménages (512 personnes) semblent n'avoir que de faibles ressources. Le village ne compte qu'une pagode et une école primaire au niveau de l'infrastructure sociale.

Dam Por est appelé le grand arbre banian (*ficus benghalensis*) qui existait au moment où le village a été fondé il y a plus de 500 ans. Comme le banian était l'arbre sous lequel le Bouddha a trouvé « la lumière », le village a porté le nom de cet arbre qui a su résister à la construction de la route Phnom Penh – Saigon, au cours de la période coloniale. Jusqu'à ce jour, l'arbre est toujours vivant, ainsi que le village.

3.4.4. Le choix des ménages

L'échantillonnage des individus pour les enquêtes de mai-juin 2001 a été fait de la manière suivante. Le pourcentage minimum de ménages enquêtés par village a été établi à 20 % afin d'avoir un nombre représentatif et fiable pour des traitements statistiques. Dans les grands villages, cela fait une quarantaine de ménages. Ensuite pour les petits villages, un minimum de 30 ménages a été sélectionné.

Pour les trois villages où les deux programmes du CRS (agriculture et microfinance) sont implantés, nous avons choisi deux strates de ménages au hasard pour les interviews afin d'avoir une strate complémentaire composée de participants dans les deux programmes pour bien exploiter la richesse d'information à ce niveau. Cela n'a pas toujours été possible compte tenu du fait que ce ne sont pas forcément les mêmes ménages qui participent aux deux programmes, et de la disponibilité des ménages pour les interviews. Ainsi sur les 191 ménages enquêtés, 70 (37 %) ont participé aux deux programmes, et 36 n'ont participé à aucun programme (en particulier les habitants du village témoin).

Dans le village où le programme de microfinance uniquement intervient, nous avons fait de même avec à peu près la moitié des interviews réalisée avec des membres de la banque villageoise. Il n'y a eu aucune stratification dans le village témoin où aucun des deux programmes du CRS ne travaille.

Le tableau ci-dessous donne des indications statistiques sur l'échantillonnage dans les villages.

Tableau 3 : L'échantillonnage des ménages aux villages.

	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por	Total
Population totale	1.082	457	1.068	1.145	512	4.264
Nombre de ménages	203	88	208	210	97	806
Echantillon enquêté	42	31	43	44	31	191
% des ménages	20,7	35,2	20,7	21,0	32,0	23,7
Strate 1 (au hasard)	21	19	21	27	31	119
Strate 2 (les participants aux programmes)*	29	26	40	37	23	155
Nombre de participants formation agric. interviewés	18	21	31	26	16	112
Nombre d'emprunteurs interviewés	21	15	35	30	12	113
Nombre de participants crédit et agriculture interviewés	10	10	26	19	5	70
Nombre de non-participants interviewés	13	5	3	7	8	36
Nombre de membres dans la banque villageoise du CRS	27	16	53	63	0	159

* Le total des deux strates dépasse le total des villages puisque certains ménages choisis au hasard dans la strate 1 participent aux programmes de crédit et de formation agricole et ont pu donc être analysés dans les deux strates.

La première strate, composée des ménages choisis au hasard, est la strate que nous avons utilisée pour les traitements statistiques. La deuxième strate, choisie au hasard parmi les participants dans les deux programmes (microfinance et formation agricole) a servi à approfondir les informations disponibles sur l'utilisation des ressources obtenues dans le cadre de ces deux programmes. Selon la logique du marché financier, nous y avons également inclus des ménages du village témoin qui avaient reçu des prêts et des formations d'autres sources, ainsi que des ménages de Prey Toteung qui avaient participé aux formations agricoles autres que celles offertes par le CRS. Certains ménages choisis au hasard dans la strate 1 ont également été intégrés dans la strate 2 lorsqu'ils avaient participé à un ou aux deux programmes.

Le choix au hasard a été fait sur la base des listes des ménages des villages, établies avec l'assistance du chef de village et à partir desquelles nous avons fait des fiches numérotées que nous avons tirées au hasard.

3.4.5. Le questionnaire et les interviews

Nous avons développé un questionnaire qui permettait d'obtenir des données quantitatives et qualitatives, basé sur un modèle utilisé antérieurement au Cambodge dans le cadre d'une action thématique programmée du CIRAD-TERA sur le financement de l'agriculture (voir Lenoir, 2000). Le questionnaire était divisé en neuf parties selon les thèmes suivants :

1. les informations démographiques sur le ménage ;
2. le capital productif (les équipements agricole et ménager) ;
3. la production agricole et les sources de financement (les cultures et l'arboriculture) ;
4. la production animale et les sources de financement (l'élevage) ;

5. les autres activités économiques et les sources de financement (piscicole, non-agricole, salaire mensuel) ;
6. d'autres revenus (les transferts), les dépenses du ménage et leur financement ;
7. l'épargne ;
8. le recours au crédit, les utilisations et les sources des remboursements ;
9. la formation agricole, les groupements paysans et les utilisations de la formation.

En l'absence d'une enquête de base statistiquement valable (hors les études MARP), nous avons inclus des questions permettant non seulement de connaître la situation actuelle, mais également la situation antérieure. Ainsi, nous avons pu collecter des informations sur la production, la consommation et la vente du riz entre 1997-1998 et 2000-2001. Nous avons pu avoir les mêmes informations comparatives pour des variables concernant le niveau de richesse et de patrimoine, notamment l'épargne en or et en riel, les stocks d'animaux (animaux de trait, porcs, poulets et canards), l'équipement agricole et la terre. Ces comparaisons nous ont permis de suivre l'évolution des trajectoires des ménages et de situer les cas de progression, de stagnation ou de régression.

Le questionnaire de base a été adapté selon les commentaires des agents du CRS sur le terrain qui avaient une bonne connaissance des villages de l'enquête (le questionnaire final se trouve en annexe 7.) Ensuite il a été traduit en Khmer par un traducteur cambodgien familier du secteur agricole. Une équipe de cinq enquêteurs expérimentés et un superviseur ont été embauchés pour réaliser l'enquête auprès des ménages. Ils ont été formés par l'auteur sur les méthodes de collecte des données d'abord, puis ils ont fait un pré-test du questionnaire dans un village autre que ceux de l'enquête afin de vérifier si les gens comprenaient les questions et étaient prêts à donner des informations fiables. D'autres modifications du questionnaire ont suivi pour tenir compte des résultats du pré-test.

Enfin, l'enquête s'est déroulée du 21 mai au 3 juin 2001. Les enquêteurs ont préféré rester ensemble au niveau d'un village pour mieux se concerter en cas de question et ainsi de finir le travail plus rapidement avant de se rendre dans le village suivant. Néanmoins, chaque entretien était fait par un seul enquêteur. Le plus souvent, le chef du ménage et son conjoint étaient tous les deux présents lors de l'interview et ils participaient tous deux aux réponses. Cela a été très important afin d'obtenir des informations complètes sur les activités du ménage. Souvent, c'était l'homme qui participait à la formation agricole tandis que sa femme était la bénéficiaire du prêt de la banque villageoise.

Généralement, le temps pour chaque interview ne dépassait pas deux heures. Au début de l'enquête, il a fallu plus longtemps pour les enquêteurs puisqu'ils étaient moins familiers des questions. Au début, ils n'arrivaient à faire en moyenne que deux enquêtes par jour. Cependant, vers la fin, ils ont pu en faire chacun entre trois et quatre par jour du fait de leur expérience à poser les questions pour obtenir rapidement l'information recherchée.

Le superviseur et l'auteur de la thèse ont fait des visites inopinées aux enquêteurs pour contrôler l'intégrité et la qualité du travail et venir en assistance lorsqu'il y avait des questions. Les enquêteurs et le superviseur étaient tous des cambodgiens et maîtrisaient donc parfaitement la langue et le milieu culturel. L'auteur de cette thèse a vécu trois ans au Cambodge, et de ce fait était familier avec la culture et parlait la langue également. Chaque soir, le superviseur et l'auteur ont vérifié les questionnaires remplis. Lorsque les informations étaient incomplètes ou insuffisamment précises (surtout les questions qualitatives), le superviseur a demandé aux enquêteurs de les compléter le lendemain par

un deuxième passage chez le ménage enquêté. Une fois le questionnaire complet, les parties non chiffrées étaient traduites.

3.4.6. La saisie et le traitement des données

Après les vérifications et les traductions, les données ont été saisies par l'auteur sur Excel. Dans certains cas, lorsque les informations n'étaient pas toujours logiques, l'on a fait d'autres vérifications et au besoin des corrections. Les données qualitatives ont été codées seulement après avoir vu toutes les réponses et les avoir regroupées de façon cohérente. Après la codification, toutes les données ont été transférées en SPSS et en Winstat pour le traitement statistique et la création des variables synthétiques à partir des données des enquêtes. Le SPSS, un logiciel commercial internationalement reconnu, a été utile surtout pour la gestion des données, la création de nouvelles variables et certains traitements descriptifs (moyennes, écarts-types, fréquences)⁴. Nous avons utilisé Winstat, un logiciel développé par le CIRAD-ITCF, surtout dans le cadre de la construction de la typologie afin de bien profiter de ses capacités approfondies dans l'analyse factorielle et la classification, en particulier dans la construction des groupes permettant de bien visualiser toutes les étapes du processus. Le prochain chapitre nous renseignera sur l'élaboration de la typologie du *livelihood*.

⁴ Nous avons trouvé une référence très utile pour ce logiciel: George, D. et Mallery P. (2001) SPSS for Windows Step by Step. Needham Heights, Massachusetts: Allyn & Bacon. 371 p. Une autre référence plus générale par rapport à la collecte et le traitement des données pour l'agriculture était : Poate, C.D. et Daplyn, P.F. (1993) – Data for Agrarian Development. Cambridge: Cambridge University Press. 387 p.

CHAPITRE 3 – L’offre en services financiers et en formation agricole

Introduction

Face aux causes multiples de la pauvreté que nous avons vues précédemment, les organisations de lutte contre la pauvreté ont mis en place une offre qui vise notamment à combler les déficits en capital humain et en capital financier, à améliorer la faible productivité agricole et à lever les obstacles qui retardent la réduction de la pauvreté. C’est cette offre que nous allons présenter de manière détaillée dans ce chapitre, ainsi que son évolution et ses orientations, en insistant sur les opérateurs de microfinance présents dans la province de Svay Rieng. Nous allons également comparer les différentes approches utilisées pour promouvoir le développement rural de façon plus générale au Cambodge.

Ensuite nous allons présenter de manière détaillée l’ONG que nous étudions (le CRS), son histoire, sa philosophie et l’évolution de ses activités au cours temps, et plus particulièrement l’agriculture et la microfinance, deux secteurs clés parmi ses programmes. Enfin, nous présenterons les objectifs, les réalisations et les trajectoires institutionnelles de ses programmes d’agriculture et de microfinance au Cambodge afin de mieux comprendre la gamme des services offerts aux populations de Svay Rieng.

A travers ces présentations, nous verrons comment se structure l’offre de services et comment l’objectif de durabilité de ces services fait évoluer l’offre avec des conséquences inévitables sur la clientèle.

Afin de mieux analyser ces phénomènes empiriques, nous allons d’abord mobiliser la théorie économique par rapport au crédit, et plus spécifiquement les hypothèses de l’école néo-institutionnelle, et de Joseph Stiglitz en particulier, ce qui nous permettra de mieux appréhender les problèmes qui pourraient limiter l’offre et donc contraindre son équilibre avec la demande. Un survol de l’historique du crédit rural nous aidera aussi à établir la liaison entre les réalités du terrain et la théorie économique. Nous verrons en particulier, à travers cet exposé, les obstacles qui peuvent limiter l’accès aux services financiers pour la réduction de la pauvreté et le financement de l’agriculture.

1. Les défaillances du marché financier : les enseignements de la théorie économique

Le principe de base de l’analyse économique néo-classique est que les marchés libres peuvent efficacement répondre à la demande en l’absence de contraintes. A cet égard, un concept clé dans la finance est celui du *financial deepening* (l’approfondissement financier). Ce concept a été développé par deux chercheurs (McKinnon, 1973 ; Shaw, 1973) afin d’expliquer l’impact des entraves au développement des marchés financiers, l’accès difficile au crédit et la difficulté de mobiliser l’épargne dans les pays en voie de développement (PVD).

Selon ces théories, il y a « répression financière » lorsque l’Etat essaie de réguler les marchés financiers. Il s’agit en l’occurrence de lois ou de politiques qui pourraient contraindre le banquier à faire ce qu’il ne ferait pas dans un marché libre, comme des plafonds aux taux d’intérêt et des plafonds aux taux de réemploi des dépôts présents dans les règles prudentielles et des distorsions dans le taux d’intérêt directeur et le taux de change, souvent fixés artificiellement à des niveaux trop bas pour correspondre aux

réalités du marché. La solution préconisée est donc la suppression de ces distorsions imposées par les gouvernements dans les PVD (Fry, 1995).

En réalité, l'objectif de ces politiques gouvernementales n'est pas nécessairement la « répression financière », mais plutôt l'orientation de l'investissement dans certains secteurs prioritaires de l'économie par la subvention du taux d'intérêt pour ces activités, ou encore la protection des industries naissantes des effets du *dumping* des produits importés bon marché. Seulement, face au taux d'inflation considérable qui existe dans de nombreux PVD, le maintien artificiel de faibles taux d'intérêt réduit les bénéfices des banques à néant et peut même aboutir à des pertes, s'il y a érosion de la valeur de la monnaie. Du côté de l'épargnant, de faibles taux d'intérêt dans une situation de forte inflation n'incite pas à épargner puisque la valeur de l'argent se trouvera plus faible en fin de compte.

Le résultat de ces politiques est le blocage du système financier puisque la demande pour le crédit est artificiellement élevée (en raison d'un faible taux d'intérêt débiteur) pour une offre déficitaire (le résultat d'un faible taux d'intérêt rémunérateur). Toutefois, si les deux taux sont relevés à un niveau supérieur au taux d'inflation, il y aura une augmentation de l'épargne et par conséquent de l'offre pour le crédit (Assidon, 1996). Par contre, la demande pour le crédit sera réduite, mais ne représentera que la demande solvable, c'est-à-dire des investissements véritablement rentables, puisque les entrepreneurs seront moins attirés par des affaires de rentabilité douteuse ou très faible. Ainsi, grâce à la libéralisation du marché, les banques seront libres de prêter leurs fonds là où les activités économiques ont un fort potentiel de réussite et le risque peut être limité au minimum.

Cependant, cette théorie atteint ses limites car, même, dans un contexte de marché libéralisé, des imperfections existent toujours, et celui-ci n'arrive pas à satisfaire la demande (Assidon, 1996). En fait, les problèmes d'asymétrie d'information, de sélection adverse et d'aléa moral soulevés par le courant néo-institutionnaliste en économie, constituent, pour les petits entrepreneurs, autant de blocages à l'accès au crédit. Quoique leurs projets soient bons et rentables, ils n'arrivent pas à accéder au crédit à cause de leur manque de garanties saisissables, du caractère informel de leur entreprise, ou de leur localisation en milieu rural. Du fait des spécificités de leur profession, qui augmentent le risque, les agriculteurs notamment se trouvent souvent sans accès au crédit ou avec un accès à des conditions qui ne correspondent pas à leur demande (Wampfler et Lapenu, 2002). Même un marché financier sans répression financière risque donc de ne pas réaliser « l'approfondissement » financier à cause de ces problèmes.

1.1. Asymétrie d'information et sélection adverse : la théorie néo-institutionnelle face à l'école de « l'approfondissement financier »

Depuis les années 70, une école alternative s'est développée par rapport à cette question. Il s'agit de l'économie néo-institutionnelle qui reconnaît le rôle des institutions comme complément au marché. L'argument principal de l'école néo-institutionnelle est que les marchés sont souvent imparfaits à cause des défauts ou des asymétries d'information et des coûts de transaction (Stiglitz, 1986). Les institutions peuvent aider à pallier cet manque d'information ou à réduire les coûts de transaction par une meilleure organisation des marchés et des acteurs (Ménard, 1995).

Les problèmes d'information soulignés par l'école néo-institutionnelle sont particulièrement présents dans le marché financier. Elle met en relief les conditions qui

peuvent provoquer la défaillance du marché financier même en l'absence de distorsions créées par des politiques « répressives », et qui peuvent expliquer la naissance d'institutions ou d'organisations afin de contourner ces imperfections. Dans cette optique, elle complète la théorie de l'approfondissement financier et explique l'émergence de la microfinance comme produit de la libéralisation des marchés financiers.

En effet, le marché du crédit est habituellement sujet à ces imperfections. Il s'agit dans un premier temps du problème de **l'asymétrie de l'information**. Le banquier a besoin de s'informer sur un client potentiel et sur son projet d'investissement afin d'éviter de risquer son capital sur une personne peu sérieuse ou un projet peu rentable. Ces informations sont disponibles sans trop de coûts pour des clients avec des activités formelles et organisées, inscrits dans le registre du commerce ou payant régulièrement des impôts. Cependant, la plupart des entrepreneurs du secteur informel ainsi que de nombreux agriculteurs dans les PVD ne se trouvent pas dans cette situation, et il est presque impossible pour le banquier de s'informer sans beaucoup de frais. Comme ils représentent la grande majorité des acteurs économiques dans les PVD, cela exclut d'office la majorité de la population d'un accès au crédit.

Dans certains cas d'insuffisance d'information, un banquier peut accepter de prendre une garantie sur les biens matériels d'un client. Seulement, ici encore une fois, l'entrepreneur informel est défavorisé puisqu'il n'a souvent pas de local fixe ou des équipements de valeur importante, saisissables en cas de défaillance. Et sans informations fiables ni garanties sûres, le banquier ne financera évidemment pas son projet.

Une dernière option pourrait être que le banquier accepte finalement de financer un projet « risqué » mais à un taux d'intérêt plus élevé, incluant sa prime de risque. Cependant, des entrepreneurs sérieux avec des projets rentables ne vont pas accepter ce taux trop élevé, et donc, les seuls preneurs seront plutôt des clients dont les projets sont très risqués qui promettent un bénéfice suffisamment grand pour rembourser ce prêt à taux élevé. Une méthode qui devrait prémunir le banquier peut, donc, au contraire l'exposer au risque suite au désistement des « bons » clients. Dans ce cas, on parle de **sélection adverse** puisqu'une méthode pour réduire le risque aboutit - par inadvertance - plutôt à l'accroître en jouant sur la qualité des projets d'investissement entrepris (Stiglitz et Weiss, 1981).

Le problème de fond se trouve dans la condition de **l'aléa moral** qui caractérise tous les rapports économiques entre agents. En l'absence de contraintes, chaque agent est libre de suivre de façon tout à fait rationnelle ses intérêts personnels. Evidemment les intérêts de l'agent A ne vont pas forcément dans le même sens que ceux de l'agent B. Dans le cas du crédit où l'agent A prête de l'argent à l'agent B, il est de l'intérêt du premier de se faire rembourser. Par contre, l'intérêt de l'agent B, en l'absence de contrainte, est plutôt de ne pas rembourser l'argent. En effet, il n'y a aucune certitude de remboursement dans une transaction de crédit (Larivière *et al.*, 2002). Cette tentation, appelée l'aléa moral, explique la réticence du banquier à prêter de l'argent à un entrepreneur sans garanties saisissables ou à quelqu'un qui habite loin de la banque (en milieu rural, par exemple).

Selon la théorie de l'asymétrie de l'information, le rationnement du crédit n'est, donc, pas forcément lié à la répression financière mais plutôt au problème d'accès inégal à l'information tant par le créancier que le débiteur. Si le créancier peut connaître les intentions réelles du débiteur ou s'informer suffisamment sans trop de frais, il ne sera pas réticent à lui faire confiance. En l'absence de cette information, le banquier a plutôt

tendance à le soupçonner de l'aléa moral, et la demande pour le crédit ne sera donc pas satisfaite, empêchant d'atteindre d'une situation d'équilibre dans le marché financier. Ainsi, on n'arrive pas à satisfaire la condition d'optimalité parétienne du fait d'une information imparfaite et de l'imperfection du marché (Stiglitz, 1986).

Il est intéressant d'observer que les opérateurs de crédit informel arrivent mieux à contourner le problème d'information et de risque que les acteurs formels (Herath, 1996). L'activité des usuriers se trouve souvent dans des zones géographiques bien localisées où l'information sur un client potentiel est facile à obtenir grâce à la proximité. Il ne s'agit pas d'un banquier éloigné du terrain, mais plutôt de quelqu'un qui vit dans le milieu, connaissant parfaitement ses réalités et devant lequel il est difficile de cacher des informations. Ainsi, il peut évaluer les risques et fixer le taux d'intérêt en fonction de ces risques (Stiglitz, 1993).

En plus, l'usurier peut également lier le prêt à des paiements en nature, telles les cultures de rente, ce qui facilite encore mieux le recouvrement des créances (Herath, 1996). Evidemment, le secteur bancaire formel aurait du mal à avoir recours à cette technique, notamment dans un contexte de libéralisation où les institutions de l'Etat chargées de la stabilisation des prix, de la commercialisation ou de l'exportation des cultures ont été démantelées, en éliminant, du coup, les seuls moyens formels de sécuriser des prêts. (Wampfler et Lapenu, 2002). Ainsi, seul le secteur informel reste capable de prendre la relève, mais il se trouve mal placé pour le faire à la même échelle que les institutions d'Etat. En outre, les usuriers fournissent du crédit à des taux assez élevés, ce qui peut résoudre un problème ponctuel pour adapter la consommation mais non un besoin d'investissement à plus long terme.

L'autre exemple d'une technique, qui dépend de la proximité et qui peut limiter le risque et les asymétries de l'information, est celle du *peer monitoring*, c'est-à-dire la caution solidaire, par laquelle le risque est effectivement transféré en partie au groupe qui garantit les prêts individuels (Stiglitz, 1993). Ainsi, chaque membre du groupe a un intérêt à suivre les activités des autres membres, ce qui réduit les chances de défaillance. Comme tous les membres sont responsables du remboursement de la totalité des prêts individuels, et en cas de non-remboursement d'une personne, chacun se trouve privé d'un autre prêt, tous sont enclin à exercer un contrôle. Encore une fois, les asymétries d'information et le risque sont limités par une technique qui repose sur la proximité géographique et les liens rapprochés au sein d'une communauté.

Les problèmes d'information soulignés par l'école néo-institutionnelle sont particulièrement aigus dans le monde rural, notamment le secteur agricole où les risques auxquels les agriculteurs font face sont souvent très importants. Il est assez coûteux pour une banque de trouver les informations qu'il lui faut pour consentir un prêt pour l'agriculture. Même si elle trouve ces informations, le risque de non-remboursement est souvent plus élevé qu'en milieu urbain en raison des aléas climatiques du climat, des infestations d'insectes et d'autres risques co-variants qui peuvent avoir un effet non seulement sur une exploitation mais sur toute une région et donc sur la totalité du portefeuille de la banque dans la zone.

Ainsi, la plupart des banques n'osent pas s'aventurer dans ce secteur, et se cantonnent plutôt dans le milieu urbain où le financement des activités de commerce est souvent plus rentable et plus sûr que l'agriculture en milieu rural. Les investissements dans l'agriculture

demandent aussi une période de crédit plus longue (au moins jusqu'à la fin d'une campagne agricole, sinon même plus tard lorsque les prix montent) avant de pouvoir faire des remboursements (Wampfler et Lapenu, 2002). Par contre, les activités commerciales ont souvent un rendement régulier et parfois même immédiat qui permet au moins le remboursement mensuel des intérêts sinon des paiements réguliers du prêt principal.

1.2. De la théorie à l'histoire du crédit rural

Les imperfections du marché ont servi dans un premier temps à justifier la mise en place dans les années 60 de programmes de crédit subventionné (un exemple des institutions dont écrivait Ménard), souvent orientés vers la promotion de l'augmentation de la production agricole ou de l'adoption de nouvelles techniques pour améliorer la productivité (Adams, 1991). Ainsi, dans de nombreux pays en voie de développement, des banques nationales de développement agricoles ont été créées avec de fortes subventions des bailleurs de fonds. Comme l'objectif n'était pas la pérennité financière de l'institution, le taux d'intérêt offert était souvent très bas et le suivi des prêts peu intensif.

Les « volets » crédit des projets étaient souvent gérés par des techniciens agronomes plus intéressés par la promotion des nouvelles techniques que par le bon fonctionnement des mécanismes de crédit (Gentil et Fournier, 1993). Finalement, l'accent était mis uniquement sur la fourniture du crédit sans se soucier de l'importance de l'épargne. Le résultat était assez décevant mais prévisible. Au bout de quelques années, beaucoup de ces systèmes ont fait faillite suite à des taux de remboursement très bas et au manque de fonds pour payer les frais de fonctionnement insuffisamment couverts par les faibles revenus d'intérêt (Gentil et Fournier, 1993 ; Adams et Fitchett, 1992). De plus, le rationnement du crédit, lié à son faible coût et à une demande excédentaire favorisait plutôt les agents bien placés à la recherche de rentes, mais rarement les personnes les plus démunies ou sans les mêmes appuis (Von Pischke *et al.*, 1997).

Les leçons tirées de cette expérience sont d'abord la nécessité d'établir un taux d'intérêt réel et positif, au moins égal à celui du marché bancaire (Adams, 1991). Ainsi, les emprunteurs sont obligés de prendre le crédit au sérieux et ne le verront plus comme une rente. Ensuite, le crédit ciblé est à éviter ; il est préférable que le paysan décide lui-même ce qu'il va faire avec son prêt. Il est mieux en mesure de savoir quelle activité sera la plus rentable pour assurer le remboursement, quitte à l'investir même dans une activité non-agricole. En plus, il faudrait que le personnel chargé de gérer le projet soit bien formé dans les principes du crédit, et autant que possible, il faudrait faire participer les clients à la gestion afin de promouvoir une bonne appropriation du système. Enfin, et également afin d'encourager l'appropriation, il est préférable que le capital soit composé autant que possible des fonds provenant des clients – l'épargne ou l'argent « chaud » –, que d'avoir des injections de fonds extérieurs. Evidemment, cette dernière leçon est difficile à appliquer dans certains cas, notamment lorsqu'il s'agit de communautés très pauvres sans épargne importante ou qui ne sont pas propriétaires des terres ou productrices de cultures de rente.

Ainsi, un nouveau paradigme s'est mis en place. Le paradigme, fondé sur le concept des marchés financiers ruraux, voit le problème de crédit de façon plus large, en insistant sur la mobilisation et l'intermédiation de l'épargne et la création d'un marché financier (Vogel et Adams, 1997 ; Otero, 2001). Ainsi, il cible des aspects structurels qui bloquent l'intermédiation financière. L'institution bancaire doit offrir un taux d'intérêt assez

rémunérateur afin de mobiliser une épargne conséquente qu'elle peut ensuite prêter aux ménages déficitaires en capital, mais à un taux d'intérêt qui permet à l'institution de couvrir ses coûts afin d'assurer sa pérennité et d'inciter l'emprunteur de prendre l'affaire au sérieux pour investir son prêt de façon productive ou d'avoir d'autres activités génératrices de revenus afin d'assurer le remboursement. Enfin, au lieu de monter des projets subventionnés sur une période de temps limité, on cherche plutôt à créer des institutions financières viables et pérennes qui peuvent assurer l'intermédiation financière et offrir des services de façon durable à long terme.

Le tableau ci-dessous permet de bien distinguer les principales différences entre l'ancien paradigme du crédit dirigé et celui nouveau des marchés financiers.

Tableau 1 : Les principales différences entre le paradigme du crédit dirigé et le paradigme des marchés financiers.

Eléments	Le crédit dirigé	Les marchés financiers
1. Le problème principal	Les imperfections du marché	Les coûts de transaction
2. Le rôle des marchés financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réduire la pauvreté ▪ Stimuler la production ▪ Compenser les distorsions 	L'intermédiation financière
3. Les usagers	Les bénéficiaires (les emprunteurs)	Les clients estimés (emprunteurs et épargnants)
4. Les sources de fonds	Les gouvernements et les bailleurs de fonds	La mobilisation de l'épargne pour la plupart
5. Les subventions et les taxes	Beaucoup (permanents)	Peu (transitoires)
6. Les systèmes d'information et les évaluations	Dense, surtout pour les planificateurs, et avec un accent sur l'impact du projet sur le groupe cible	Moins dense, surtout pour les gestionnaires et avec un accent sur la performance de l'intermédiaire financier et du système
7. La pérennité	Des projets pour une période de temps précis avec une fin	La création d'une institution viable et pérenne

Source : Adapté de Coffey (1998).

Depuis la faillite des banques agricoles et avec la libéralisation des marchés financiers, un nouveau système de financement en milieu rural se met en place qui reflète ce changement de paradigme. Il s'agit des systèmes financiers décentralisés, ou des institutions de microfinance (IMF) qui font prévaloir leur viabilité économique et sociale, basée sur leur proximité et la connaissance de leur clientèle, réduisant ainsi les problèmes d'information et facilitant l'appropriation sociale (Benoit-Cattin et Cuevas eds., 1991). Ces systèmes prêtent de petits montants d'argent à des clients considérés comme trop risqués par les banques. Ils gèrent ce risque moins par la pratique de nantissement, que par la création de groupes solidaires où d'autres emprunteurs garantissent les prêts de tous les membres de leur groupe (Stiglitz, 1993). Les femmes sont souvent considérées comme un moindre risque puisque ce sont, souvent, elles qui s'occupent des activités de commerce, et qu'elles ont déjà l'habitude de gérer un budget familial (Gentil et Fournier, 1993).

Les IMF demandent souvent des remboursements à périodicité régulière, ainsi que des intérêts au taux du marché, et une épargne obligatoire. La plus connue parmi ces

institutions, La Grameen Bank au Bangladesh, a débuté en 1976 et compte aujourd'hui une clientèle de femmes pauvres et sans terre dépassant les 2 millions (Morduch, 1999). La plupart de ces institutions ont vu le jour grâce à des subventions des bailleurs de fonds, mais certaines sont déjà devenues rentables en pratiquant des taux d'intérêt du marché et en insistant sur le remboursement des prêts. Un fort potentiel existe pour la réduction de la pauvreté et l'insécurité alimentaire par un équilibre de la consommation à travers des prêts (Zeller et Sharma, 1998). Néanmoins, des critiques mettent en cause la fiabilité de la comptabilité et la non-transparence de certaines IMF (Morduch, 1999). L'épargne reste tout de même moins développée aussi, étant moins rentable l'utilisation des prêts bonifiés des bailleurs de fonds pour faire du crédit (Lim, 2001).

De programmes informels d'ONG, certains de ces SFD se sont transformés en IMF, régies par un cadre réglementaire, souvent assoupli par rapport aux lois bancaires, mais néanmoins exigeant une certaine professionnalisation des opérations. Les contraintes imposées par ce cadre obligent les IMF à maintenir une situation financière saine, ce qui nécessite parfois des compromis par rapport aux objectifs de réduction de la pauvreté ou de financement de l'agriculture. Suivant la logique du nouveau paradigme, l'argument justificatif est que si l'institution n'est pas viable, elle ne pourra pas fournir des services de manière durable (Otero, 2001 ; Larivière *et al.*, 1999). Parallèlement, des études ont déjà démontré que ce sont rarement les plus pauvres qui bénéficient de la microfinance (Hulme et Mosley, 1997). Parfois, ils sont exclus des groupes de solidarité car représentant un trop grand risque par leurs confrères, ou même s'ils sont acceptés, ils sont moins capables de faire fructifier le prêt par manque d'activité rentable ou par un niveau de capital humain trop bas.

Ainsi pour mieux gérer ces risques, dans certains cas, des IMF commerciales se tournent davantage vers les activités les plus rentables, suivant l'exemple des banquiers qui avaient, eux aussi désertés la clientèle considérée comme trop pauvre ou trop risquée (Otero, 2001). On se retrouve donc face à une situation où l'offre s'est améliorée légèrement avec l'existence de ces IMF, mais qui reste toujours assez limitée par rapport à la demande des agriculteurs en particulier dont le calendrier des campagnes agricoles et la périodicité de leurs revenus les contraignent parfois à ne pas respecter les échéances. La libéralisation simultanée des filières et le manque de sécurisation des prêts ne font qu'aggraver la situation (Wampfler et Lapenu, 2002).

Dans la prochaine partie de ce chapitre, nous allons voir ce problème de déséquilibre entre l'offre et la demande pour le crédit rural dans le contexte du Cambodge et plus particulièrement dans la province rurale et largement agricole de Svay Rieng. Nous verrons comment l'offre en crédit dans cette province est déficitaire par rapport à la demande ainsi que la composition de l'offre.

2. Le crédit rural au Cambodge : une offre largement déficitaire malgré le succès de la microfinance

Le Cambodge a été cité dans la littérature comme l'un des pays où la microfinance a le mieux réussi à mettre en place un système de crédit rural, malgré le fait que le pays sort à peine d'une longue période de conflit (USAID, 2000). Au début des années 90, avec l'avènement de la paix, les ONG ont juste cherché à promouvoir l'activité économique, sans un réel objectif d'atteindre la viabilité financière. La cible pour les prêts était surtout les victimes de guerre, tels que les réfugiés qui rentraient au pays, les handicapés, les

veuves ou les soldats démobilisés. Cependant, cette approche n'a pas porté ses fruits, tout comme l'ancien paradigme de crédit dirigé. Par la suite, certaines ONG ont plutôt cherché à cibler les communautés de façon plus large, soutenant ainsi la création d'un début de marché financier rural.

En même temps, le gouvernement est devenu méfiant vis-à-vis de ces activités mal contrôlées et il a cherché à mieux réguler le secteur par la mise en place d'un nouveau cadre réglementaire. Les ONG ont pu participer aux discussions et à influencer les décisions du gouvernement à ne pas créer de plafond au taux d'intérêt ou à ne pas prendre d'autres mesures plus favorables aux banques commerciales. Ainsi, le secteur a continué sa croissance jusqu'à aujourd'hui avec un encours de prêts estimé à US\$37 millions et une clientèle de 420 000 emprunteurs (GRC, 2002a). Cependant, cette situation reste toujours restreinte compte tenu des 2,8 millions de ménages potentiellement demandeurs, dont à peine 15 % sont servis. Le plus grand opérateur (ACLEDA) s'est converti en banque spécialisée, deux autres ONG (EMT et Hatha Kaksekar) sont devenues IMF et une autre (le CRS/TPC) est actuellement SARL en cours d'obtention de sa licence d'IMF.

Selon un rapport sur les « bonnes pratiques » en microfinance (USAID, 2000), les leçons tirées au cours de la décennie d'expériences de microfinance au Cambodge sont au nombre de neuf :

- la microfinance peut réussir, malgré les obstacles, dans un contexte de post-conflit avec des résultats très positifs sur la vie des pauvres ;
- la microfinance n'est pas seulement une solution à court terme après la fin d'un conflit, mais peut aussi devenir une stratégie à long terme avec la création d'IMF viables ;
- comme toute entreprise, il faut répondre à une demande réelle de services ;
- il faut un minimum de sécurité et d'accès pour établir les opérations ;
- il vaut mieux commencer lentement afin de créer une fondation solide pour la croissance ;
- lorsque le capital humain est limité, des investissements dans l'assistance technique étrangère et la formation du personnel sont nécessaires ;
- les séquelles du conflit continuent dans la société, et notamment l'absence d'état de droit, la mauvaise gestion, les menaces, l'intimidation, la violence, etc.
- le conflit interne au sein des institutions peut être réduit avec des contrôles internes stricts et la formation sur la bonne gouvernance et la gestion ;
- un cadre réglementaire et une politique gouvernementale ne sont pas nécessaires au début, mais devraient être mis en place au fur et à mesure du développement du secteur et en fonction de ses besoins.

En gardant ces leçons à l'esprit, nous allons maintenant présenter brièvement les plus grandes institutions de microfinance au Cambodge, dont certaines sont présentes dans la province de Svay Rieng, pour mieux comprendre leurs offres de microfinance. Le CRS/TPC, qui fait également parti des cinq plus grands opérateurs de microfinance au Cambodge, sera présenté de façon plus détaillée dans la deuxième partie de ce chapitre sur les programmes du CRS.

2.1. ACLEDA : le leader en microfinance

Le plus grand acteur dans la microfinance au Cambodge est de loin ACLEDA, une banque spécialisée (une catégorie intermédiaire entre une banque commerciale et une IMF) qui a reçu son accréditation de la Banque nationale du Cambodge en octobre 2000 au bout d'un processus de transformation. En effet, ACLEDA a débuté en 1993 comme projet de soutien aux micro-entreprises, financé par le PNUD et le BIT (In, 2002). Actuellement, ACLEDA, à elle seule, compte 81 453 emprunteurs et un encours de prêts de presque US\$21 millions. ACLEDA couvre 14 provinces du pays (sur un total de 24) et 52 districts (sur un total de 183). Elle a ouvert une agence dans la province de Svay Rieng, lieu de nos enquêtes, en octobre 2000. Elle a eu une croissance rapide avec l'ouverture de deux succursales dans la province, l'une dans le marché de Chipu dans le district de Svay Teap où se trouvent les villages étudiés pour cette thèse, et l'autre dans le district de Romeas Hek.

ACLEDA offre trois types de prêts. D'abord, il y a le produit classique de prêt solidaire utilisant la méthodologie de la garantie du groupe de 3 à 10 membres. Le montant du prêt au groupe peut atteindre un plafond de US\$400 sur une période de 3 à 12 mois, et le prêt est décaissé en monnaie cambodgienne (riel). Le deuxième produit est destiné à des petites entreprises plus importantes et il est octroyé aux individus suite à une procédure d'évaluation et de préparation d'un plan d'affaires. Le montant varie dans une fourchette de US\$300 et \$4 000. (donné en dollars ou en riels) et dure jusqu'à 2 ans. Enfin, de gros prêts en dollars moyennant nantissement et allant de US\$10 000 à \$70 000 sont octroyés pour des PME. Elle offre également des services d'épargne, nettement moins populaire que les prêts, avec une clientèle de 4 898 personnes et un montant total mobilisé de US\$3 millions (In, 2002).

ACLEDA a eu un taux de croissance moyen de son encours de prêts de 15 % depuis 1997, et sa volonté de se transformer en banque spécialisée était justement sous-tendue par l'intention d'augmenter les possibilités d'accès aux capitaux pour l'expansion de sa clientèle (In, 2002). Le tableau ci-dessous montre la croissance d'ACLEDA dans l'année qui a suivi sa transformation :

Tableau 2 : La croissance d'ACLEDA.

	Décembre 2001	% du total	Plan 2001	% atteint
clients micro	65.210	80%	72.416	90%
clients PME	16.243	20%	16.490	99%
clients total	81.453	n/a	88.906	92%
prêts micro	\$5.957.653	28%	\$ 8.190.564	68%
prêts PME	\$15.022.363	72%	\$20.000.595	75%
encours total	\$20.980.016	n/a	\$28.191.159	74%

Source: ACLEDA, 2002.

Bien que ACLEDA n'ait atteint que 74 % de son plan en termes de portefeuille, son expansion depuis le début de 2001 est toujours fulgurante. Par rapport à une clientèle totale de 61 400 en janvier 2001, ACLEDA s'est accrue de 33 % au cours de l'année. En termes de portefeuille, ACLEDA a connu une croissance de 23 % par rapport à une base de \$17 millions en janvier 2001.

Il est intéressant de noter quand même que la croissance du portefeuille reste bien en deçà de la croissance de la clientèle. Ce qui fait que le montant moyen des prêts a baissé

sensiblement de \$277 en début 2001 à \$258 en fin 2001. Ce phénomène touche les deux produits avec un prêt moyen de \$91 pour les clients micro (par rapport à \$113 prévus) et \$925 pour les clients PME (par rapport à \$1.212 prévus). Cela pourrait être un signe que la conjoncture économique internationale qui frappe les pays exportateurs en Asie du Sud-Est commence à avoir des effets au Cambodge. ACLEDA a également été touchée par un scandale politique, accusée à tort par le premier ministre de faire emprisonner ses emprunteurs défaillants (Kimsong et Calvert, 2001). L'intérêt porté par la presse et la classe politique au scandale a montré que la microfinance reste encore un sujet controversé parfois exploité à des fins politiques.

Cependant, ACLEDA a réalisé un bénéfice de US\$2,5 millions en l'an 2000 avec un taux de défaillance de 1 %, ce qui est assez étonnant pour une jeune IMF dans un secteur où les subventions ont été vivement critiquées par de nombreux observateurs (Postlewaite, 2002). Certainement, la domination commerciale du sous-secteur de la microfinance par ACLEDA y est pour quelque chose ainsi que des taux d'intérêt autour de 5 % par mois, même pour des prêts libellés en dollars. Vu la forte demande pour le crédit en milieu rural ainsi que la cherté des usuriers concurrents qui eux demandent des taux de 10 à 30 % par mois, ACLEDA semble y trouver son compte.

On voit également dans les chiffres, qu'en dépit de sa grande clientèle, la majorité du capital d'ACLEDA ne va pas dans de petits prêts pour des pauvres. 80 % des clients reçoivent le produit micro avec un prêt moyen de \$91, ce qui ne représente que 28 % de l'encours d'ACLEDA. Par contre, les 20 % de clients des PME, qui ont des prêts moyens de \$925, représentent 72 % de l'encours de prêts.

En plus, bien qu'ACLEDA soit largement présente en milieu rural, ses prêts sont plutôt tournés vers le commerce et les services, mais pas l'agriculture. Le tableau suivant nous montre clairement cette tendance.

Tableau 3 : La répartition des prêts d'ACLEDA par objectif.

	élevage	cultures	pêche	production	services	commerce
% clients micro	1,4%	8,2%	9,5%	4,8%	11,4%	64,8%
% clients PME	0,2%	1,0%	0,3%	1,8%	13,7%	83,0%
% clients total	1,2%	6,7%	7,6%	4,2%	11,9%	68,4%
% encours micro	1,4%	6,6%	5,6%	3,8%	12,7%	70,0%
% encours PME	0,1%	0,8%	0,2%	2,2%	17,5%	79,1%
% encours total	0,5%	2,4%	1,7%	2,6%	16,2%	76,5%

Source: ACLEDA, 2002.

On voit que les secteurs de l'élevage, des cultures et de la pêche (qui représentent la majorité de l'activité économique en milieu rural) ne font ensemble que 19 % de la clientèle micro et 14 % de l'encours micro par rapport à 1,5 % et 1,1 % respectivement pour les clients PME et l'encours PME. On peut donc conclure que le secteur de

l'agriculture ne figure pas de façon significative dans le chiffre d'affaires d'ACLEDA. Par contre, les prêts d'ACLEDA semblent bien servir les commerçants qui représentent entre 65 et 83 % de la clientèle selon le produit et 70 à 79 % de l'encours.

Comme il a été dit plus haut, ACLEDA s'est implantée dans la province de Svay Rieng en fin 2000. Pendant 2001, sa situation dans la province est passée d'à peu près 1 000 clients et à un encours de \$160 000 à 2 855 clients et à un encours de \$499.795, soit une croissance de 185 % en clientèle et de 212 % en encours, dépassant en termes de portefeuille le PRASAC qui était jusqu'alors la première IMF dans cette province.

2.2. EMT : le petit crédit rural contraint par un manque de capitaux

Deuxième institution grâce à sa clientèle et son portefeuille, EMT, un ancien projet de l'ONG GRET, devenue IMF en juillet 2001, comptait en fin décembre 2001 74 196 emprunteurs et un encours de US\$3,18 millions (EMT, 2002). EMT vise une expansion jusqu'à 85 460 clients et un portefeuille de US\$4 millions en prêts en 2004, mais elle fait face à une pénurie de capitaux.

EMT travaille dans neuf provinces dans le centre, sud et sud-est du pays. Elle offre du crédit uniquement dans les zones rurales. Plus de 80 % de ses prêts sont utilisés pour la production agricole. Les remboursements varient selon la saisonnalité des revenus, dont la plupart entre novembre et mars après la récolte du riz lorsque les ménages ont assez d'argent liquide.

EMT offre deux produits : 1) le crédit solidaire et 2) le crédit individuel. Le premier représente 93 % de son portefeuille. Le plafond pour le crédit solidaire est de \$100 tandis que le maximum pour le crédit individuel est de \$400, tous les deux décaissés en riels. Le taux d'intérêt pour les deux prêts est de 4 % par mois sur une base déclinante. Pour le crédit solidaire, les intérêts sont payés mensuellement tandis que le prêt principal est payé en fin de cycle qui peut durer de 6 à 12 mois.

Le crédit individuel est offert seulement après deux cycles de crédit solidaire remboursé à l'échéance. Le crédit individuel peut durer entre 6 et 24 mois, mais les intérêts et le principal doivent être remboursés mensuellement. Une autre condition au crédit individuel est le dépôt d'une garantie de 5 % de la valeur du prêt.

EMT est autosuffisante depuis 1998, et couvre actuellement 113 % de ses coûts opérationnels et financiers. Au 31 décembre 2001, à peine 0,25 % de son encours était en arriérés de paiement, avec un portefeuille à risque de 0,11 % (EMT, 2002). Sa croissance a été beaucoup plus lente qu'ACLEDA en attendant de trouver des capitaux supplémentaires. La plus grande partie du capital d'EMT appartient à l'Etat cambodgien (bien qu'il ne soit pas actionnaire) et lui revient sous forme de dette subordonnée, ce qui pourrait limiter ses capacités d'emprunt d'autres capitaux, sous peine de ne pouvoir maintenir son ratio d'adéquation des fonds propres¹. Sa stratégie diffère fortement d'ACLEDA, avec des montants de prêts beaucoup plus bas et davantage affectés à l'agriculture.

¹ Selon la loi bancaire, la dette subordonnée ne compte dans le dénominateur de ce ratio que pour 50 % de sa valeur.

EMT n'est pas présente dans la province de Svay Rieng et donc n'est pas concurrente du CRS/TPC dans cette province.

2.3. PRASAC : un grand projet intégré en recherche d'institutionnalisation

Le Programme de réhabilitation et de soutien au secteur agricole du Cambodge (PRASAC) a débuté en 1995 comme projet de l'Union européenne, et exécuté en collaboration avec les services techniques du gouvernement cambodgien. Troisième institution de microfinance par son encours de US\$2,91 millions, et 37 971 emprunteurs, il reste loin derrière EMT. Le PRASAC se sépare actuellement de son statut de projet intégré pour devenir une association d'épargne et de crédit avec l'intention de se transformer en IMF en 2003. Longtemps perçu comme un projet ambitieux pour décaisser des aides d'un grand bailleur de fonds plutôt qu'une institution de microfinance viable, le PRASAC a pour objectif de promouvoir le développement rural, et principalement agricole. Il travaille dans six provinces du pays dans le sud, sud-est et centre du pays, y compris Svay Rieng. Aucun chiffre sur sa viabilité financière n'est disponible.

A la différence d'ACLEDA qui vise surtout le commerce, la majorité du portefeuille du PRASAC est concentrée dans l'agriculture, surtout dans les prêts aux groupes. Par contre, les prêts individuels sont plutôt investis dans les services et le commerce. Le prêt moyen des deux produits confondus est de US\$77, mais le prêt aux groupes est réduit à \$50 par personne, tandis que le prêt individuel est en moyenne de \$221. Néanmoins les deux produits sont d'un montant moyen bien plus petit que celui d'ACLEDA.

La clientèle du PRASAC est à la fois des ménages « moyens pauvres » (c'est-à-dire, des ménages sans problèmes de sécurité alimentaire mais sans accès au crédit) qui constituent 50 à 70 % des clients actuels, ainsi que des ménages pauvres (dont la sécurité alimentaire est précaire) qui ont des activités génératrices de revenus. La méthode pour les prêts aux groupes est basée sur la caution solidaire du groupe au sein d'une association villageoise avec des augmentations progressives du montant des prêts dans une fourchette de 250 000 à 500 000 riels. Les prêts individuels aux micro-entrepreneurs sont plutôt basés sur une évaluation des activités de l'entreprise sans la garantie d'un groupe de caution solidaire.

Les prêts aux groupes représentent 84 % de la clientèle et 55 % du portefeuille, tandis que les prêts individuels représentent 16 % de la clientèle et 45 % du portefeuille, une répartition plus égalitaire que celle d'ACLEDA où le capital est surtout concentré dans les mains des emprunteurs individuels qui font du commerce (69 % du portefeuille total par rapport à 26 % chez PRASAC). Le PRASAC offre également des services d'appui à l'agriculture, l'élevage et la pisciculture. On pourrait donc conclure que le PRASAC est plus engagé dans le secteur agricole qu'ACLEDA. Cependant, dans le cadre de sa transformation en IMF, il compte réduire le pourcentage des prêts pour la riziculture à moins de 40 % et à augmenter le pourcentage des prêts pour des objectifs non-agricoles, considérés comme moins risqués². Le tableau ci-dessous montre la répartition actuelle des secteurs touchés par les prêts du PRASAC.

² Selon communication personnelle avec Johann-Friedrich Ramm.

Tableau 4 : La répartition des prêts du PRASAC par objectif.

	riz	autre agriculture	services/ commerce	petites industries rurales
% encours groupe	85%	2%	12%	1%
% encours individuel	9%	23%	57%	12%
% encours total	51%	11%	32%	6%

Source: PRASAC, 2001.

Le PRASAC est présent de façon importante dans la province de Svay Rieng avec 6 500 emprunteurs et un encours de US\$415 560. 27 % de l'encours est pour l'agriculture avec un prêt moyen de \$64. En général, ses programmes sont concentrés dans des districts où ni le programme de microfinance ni le programme d'agriculture du CRS sont présents, il n'a donc pas de concurrent direct.

2.4. Hatha Kaksekar : « la main de l'agriculteur »

Hatha Kaksekar a reçu son accréditation de la BNC comme IMF en octobre 2001. Avec un encours de US\$1,5 millions et presque 7 000 emprunteurs, Hatha est petit par rapport à la clientèle, mais compte tenu du montant moyen plus important des prêts (\$207 en moyenne), il dépasse le CRS/TPC en termes d'encours. Les opérations de Hatha sont très centrées sur trois provinces autour du grand lac Tonlé Sap au centre/nord-ouest du pays, mais ne sont pas présentes dans la province de Svay Rieng. Hatha a démarré ses activités en 1994 comme projet de développement agricole dans la province de Pursat avec le soutien d'Oxfam Québec et l'Agence française de développement (AFD). Son nom veut dire « la main de l'agriculteur » en langue khmère (Edes, 2001).

Hatha offre deux produits : 1) le crédit au commerce pour une période d'un mois à deux ans et 2) le crédit agricole pour une période de 1 à 12 mois. Le taux d'intérêt est de 3 à 4 % par mois. Le remboursement s'effectue en mensualités du prêt principal et des intérêts pour le prêt commercial, et en mensualités des intérêts seulement pour le crédit agricole, avec remboursement du prêt principal à la fin (Edes, 2001). Il arrive à couvrir ses coûts d'opération à 124 %, mais souffre d'un manque de capital pour étendre ses activités et augmenter sa capitalisation auprès de la BNC. Au 31 octobre 2001, les arriérés de paiement étaient de 1,2 %, mais le portefeuille à risque était de 12 %. L'intérêt de Hatha est surtout sa flexibilité par rapport aux besoins de la clientèle (des agriculteurs pour la plupart).

2.5. Les autres ONG

Hormis les cinq plus grandes institutions, le sous-secteur de la microfinance compte un nombre important d'ONG, chacune avec son petit programme de microfinance. La BNC compte 46 autres institutions avec un encours total de presque US\$5 millions et plus de 220 000 emprunteurs. A peine quatre ou cinq de ces ONG ont la capacité de devenir IMF faute, pour la majorité d'entre elles, d'une taille et de capitaux propres suffisants. Cependant, tant que leurs activités restent en dessous d'un certain seuil, la BNC leur permet de continuer leurs opérations selon les dispositions de la loi.

Leurs produits sont très divers, ce sont parfois des banques villageoises semblables à la méthodologie utilisée par le CRS, parfois des modèles de *Self Help* basés sur l'épargne des

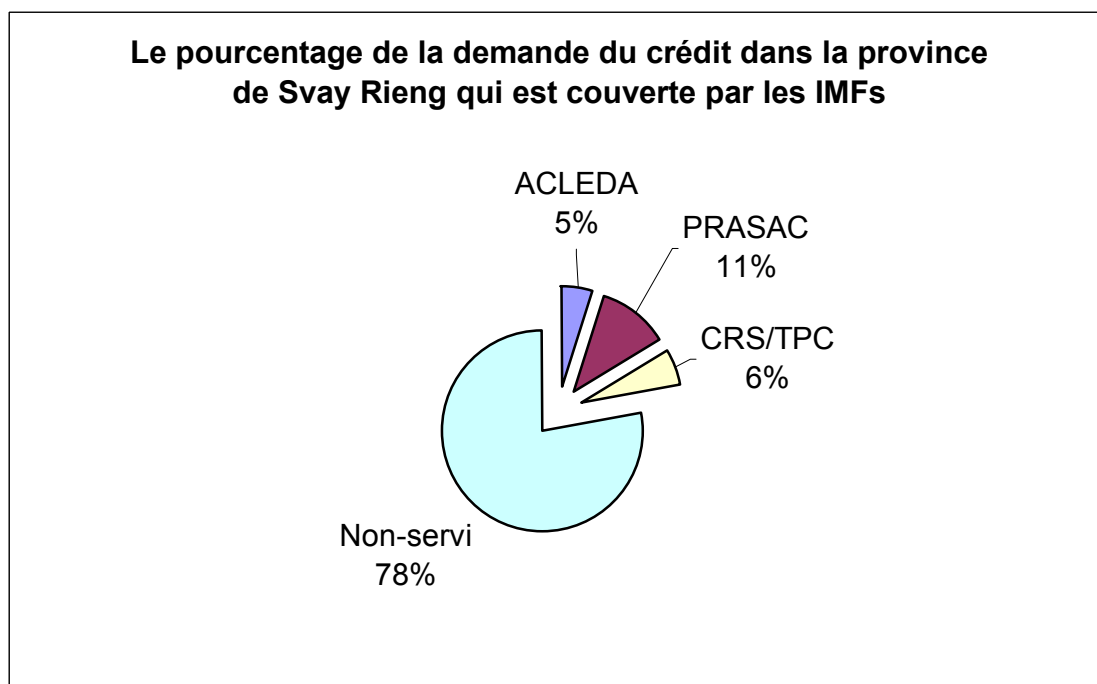
membres, et parfois le crédit en nature (riz ou animaux). Souvent ces projets ne visent pas la pérennité financière, et certains n'encaissent même pas les intérêts, préférant les reverser aux structures communautaires pour financer d'autres projets de développement.

3. L'offre en crédit dans la province de Svay Rieng

Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, Svay Rieng est une province assez éloignée du marché urbain important de Phnom Penh. La majorité de la population est rurale et dépend surtout de l'agriculture de subsistance pour son bien-être. Ainsi, les possibilités économiques sont assez limitées et peu exploitées par rapport à d'autres provinces économiquement plus dynamiques. Son plus grand atout est sans doute la route internationale (malgré son état actuel très délabré) allant vers Ho Chi Minh ville, qu'elle traverse, et les possibilités de commerce frontalier. Pour l'instant, ce commerce reste largement informel, mais il pourrait se développer à l'avenir avec la rénovation de la route en cours, et des politiques plus incitatives envers le commerce des produits agricoles qui sont prévues dans le nouveau Plan de développement socio-économique et le CSLP (GRC, 2002b).

L'offre en crédit dans la province de Svay Rieng est plus limitée que dans d'autres provinces plus économiquement dynamiques. Il y a seulement trois grands opérateurs avec des agences dans la province : ACLEDA, le PRASAC et le CRS/TPC. Il est utile de rappeler les origines et les trajectoires très différentes de ces trois opérateurs qui ont une influence sur leurs produits : ACLEDA comme programme de promotion des micro entreprises du BIT devenu banque spécialisé ; le PRASAC comme projet de développement rural intégré de l'UE exécuté en collaboration avec le gouvernement cambodgien, à la recherche d'un nouveau cadre institutionnel pour se viabiliser ; et le CRS/TPC comme programme autonome de microfinance d'une ONG internationale exécuté en collaboration avec des ONG locales qui est en cours de transformation en IMF.

La demande solvable potentielle pour le crédit dans la province est estimée par ACLEDA à 57 080 ménages économiquement actifs, soit un peu plus de la moitié du nombre total des ménages dans la province (ACLEDA, 2002). En nous appuyant sur ce chiffre, nous trouvons que ces trois IMF desservent ensemble à peine 22 % du marché. Aucune banque commerciale n'est présente dans la province.

Graphique 1 : Le pourcentage de la demande du crédit dans la province de Svay Rieng qui est couvert par les IMF.

Déjà on voit en termes purement quantitatifs, que l'offre a du mal à satisfaire toute la demande existant dans la province. Les données spécifiques des institutions travaillant dans la province se présentent comme suit.

Tableau 5 : L'offre de crédit dans la province de Svay Rieng.

	ACLEDA	PRASAC	CRS/TPC
Nombre d'emprunteurs	2.855	6.500	3.298
Encours de prêts	\$499.795	\$415.560	\$128.650
% de l'encours investi dans l'agriculture, l'élevage ou la pêche	0,3%	29%	30%
Montant de prêt moyen	\$175	\$64	\$39

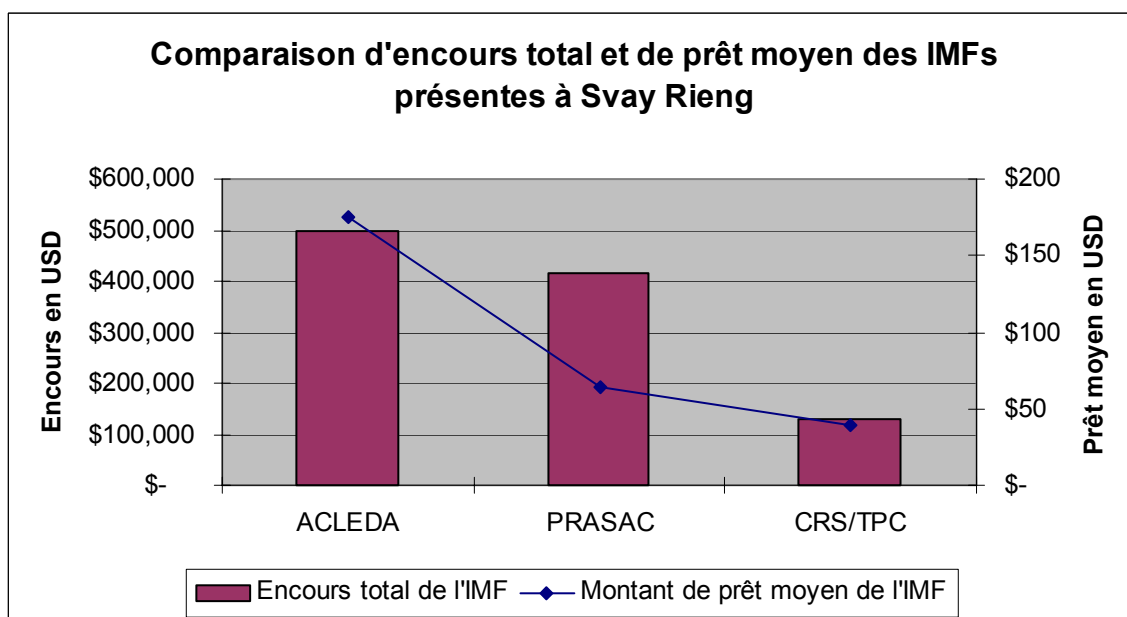
Sources : ACLEDA, 2001, PRASAC, 2001 et CRS/TPC. Chiffres au 31-12-01 sauf pour le PRASAC (31-10-01).

Des usuriers sont également présents, mais il est difficile de chiffrer leur apport. Leurs taux d'intérêt varient entre 10 à 30 % par mois tandis que les IMF pratiquent des taux variant entre 4 et 5 %, taux qui pourrait limiter l'attrait des usuriers pour certains clients. Le PRASAC est implanté dans la province depuis plus longtemps que les autres IMF, et sa clientèle est donc plus nombreuse. ACLEDA est arrivée en fin 2000, et sa croissance depuis lors a été très importante, ce qui paraît confirmer l'hypothèse d'une demande importante de ménages non-servis. Enfin, il y a quelques ONG qui ont des programmes de fonds rotatifs ou de banques de vache ou de riz. Bien que ces programmes soient importants pour les ménages qui en bénéficient, nous ne les avons pas considérés comme faisant partie du marché financier puisqu'il s'agit de programmes à petite échelle qui dépendent de subventions et qui ne sont pérennisables qu'au niveau d'un village.

Pour l'exécution de son programme de crédit, le CRS a travaillé avec deux ONG partenaires locales à Svay Rieng depuis 1997, chacune dans des districts différents. L'un de ces partenaires continue à travailler de façon indépendante avec un prêt de capital du CRS, tandis que l'autre a subi une crise de gouvernance et a donc préféré transférer ses activités de microfinance à CRS/TPC. Les études que nous avons faites portent uniquement sur les clients de ce dernier cas puisque l'autre ONG ne travaille pas dans le district de Svay Teap où se trouvent les villages de notre enquête.

Une comparaison entre les différents acteurs montre des stratégies assez différentes. ACLEDA cible une clientèle moins nombreuse mais avec des montants de prêts assez importants (US\$175 en moyenne) ce qui fait que son encours est le plus grand, mais sa clientèle est la moins nombreuse. Le CRS/TPC, par contre, cible une clientèle cherchant des prêts d'un montant plus modeste et donc son encours est le plus petit des trois opérateurs bien que sa clientèle dépasse celle d'ACLEDA. Le PRASAC se situe quelque part entre les deux. Le PRASAC et le CRS/TPC sont beaucoup plus orientés vers les activités productives en milieu rural tandis qu'ACLEDA semble davantage orienté vers des activités plutôt commerciales. Le graphique suivant montre clairement les différentes stratégies par une juxtaposition des encours et des montants moyens de prêt.

Graphique 2 : Comparaison d'encours et de prêt moyen des IMF de Svay Rieng.



Sources : ACLEDA, 2001, PRASAC, 2001 et CRS/TPC. Chiffres au 31-12-01 sauf pour le PRASAC (31-10-01).

En conclusion, on peut dire que la demande est donc globalement bien plus élevée que l'offre en crédit à Svay Rieng. En plus, vu le faible pourcentage du portefeuille d'ACLEDA qui est utilisé pour l'agriculture et sachant que les activités agricoles représentent la grande majorité de l'activité économique de la province de Svay Rieng, on peut dire que l'agriculture est encore moins bien servie que les activités commerciales.

Nous allons maintenant brièvement décrire les principales méthodologies utilisées pour la promotion du développement agricole pour donner un aperçu de l'offre de services disponible au Cambodge et à Svay Rieng.

4. L'offre en services de développement agricole

L'approche la plus répandue parmi les maintes ONG qui travaillent dans le développement rural au Cambodge est le développement rural intégré ou le développement communautaire. Il s'agit de programmes avec une vaste gamme d'activités. Celles-ci sont basées sur la mobilisation sociale, souvent gérées par des comités villageois de développement, et créées pour exécuter les projets inspirés du modèle développé par le PNUD que nous avons décrit dans le premier chapitre. Les projets sont généralement définis au niveau d'un village et ne bénéficient pas forcément d'un soutien technique spécialisé. Le plus souvent il s'agit de « banques rizicoles » ou de « banques de vaches » qui dans le premier cas, permettent d'équilibrer la consommation de riz et, dans le deuxième cas, d'établir une rotation entre les paysans des veaux issus d'une vache pour améliorer l'accès aux animaux de trait. Dans le cadre de ce genre de projets, il y a rarement un transfert de connaissances techniques ou de technologies susceptibles d'améliorer la production agricole de façon durable faute de techniciens spécialisés. Comme nous l'avons expliqué dans le premier chapitre, la mobilisation sociale est plutôt artificielle, et les CVD sont souvent politisés et dominés par les élites locales, dépourvus de réelles assises sociales et instrumentalisés pour les fins du projet.

Il existe une multitude de projets de ce genre avec des résultats très variables et une durabilité aléatoire. Cependant, l'approche de vulgarisation participative paysanne (qui sera décrite en détail lorsque nous présenterons le programme d'agriculture du CRS dans la prochaine partie de ce chapitre) commence à faire tache d'huile. En dehors du CRS, il y a au moins une autre ONG dans la province de Svay Rieng, le PADEK, qui utilise cette méthodologie dans ses programmes de développement agricole mis en œuvre par des techniciens spécialisés à travers des approches participatives. Les deux programmes ne sont pas véritablement concurrentiels, opérant dans des districts différents de la province. L'ONG CIDSE a également financé la formation agricole dans la province de Svay Rieng au début des années 90 lorsque les services de l'Etat étaient quasiment inexistants, avant d'adopter une approche de développement communautaire et de partenariat (Mason, 2000). Enfin, des projets de « vivres contre travail » pour la construction de l'infrastructure rurale continuent d'être mis en œuvre par des ONG et le PAM dans les communes jugées les plus pauvres, selon la carte de la pauvreté que nous avons présentée dans le premier chapitre.

Nous allons maintenant nous tourner vers l'ONG qui a mis en œuvre les deux programmes que nous étudions dans cette thèse, en l'occurrence le CRS, pour étudier en détail son contexte institutionnel ainsi que ses méthodes, l'historique et les réalisations de ses programmes afin de comprendre où ils se situent dans le paysage cambodgien et par rapport à l'institution mère. Nous allons d'abord essayer de comprendre la mission du CRS globalement puis par secteur et ensuite voir l'application de ses principes dans les programmes au Cambodge.

5. L'évolution de la mission du CRS

Le Catholic Relief Services (CRS) est l'une des plus grandes ONG américaines engagées à travers le monde pour promouvoir le développement socio-économique et humain des populations pauvres. Il a été créé en 1943 par les évêques catholiques américains avec un premier objectif d'apporter des secours aux victimes de la deuxième Guerre mondiale. L'organisation a continué son action caritative par des secours d'urgence pendant la guerre

de Corée. Avec les indépendances des anciennes colonies européennes dans les années 50 à 60, le CRS s'est lancé dans un travail de grande envergure dans le monde par l'ouverture de nombreux bureaux sur les continents africain, asiatique et latino-américain. Pendant de longues années, le CRS s'est engagé dans de vastes opérations humanitaires, distribuant des aides alimentaires à partir des surplus américains ainsi que d'autres articles de première nécessité, des médicaments, etc.

Ce n'est qu'à partir des années 80 que le CRS s'est vraiment lancé dans la promotion du véritable développement socio-économique des populations pauvres suite aux grandes sécheresses en Afrique. Dans les années 90, le développement est devenu l'activité principale pour le CRS dans la majorité des pays, tout en maintenant une capacité d'intervention dans les situations d'urgence (Mitch, Kosovo, etc.). Aujourd'hui, le CRS travaille dans plus de 90 pays du monde avec un personnel national et international de plus de 4 000 personnes et un budget annuel de presque US \$400 millions financé par des dons de personnes de bonne volonté ainsi que des subventions du gouvernement américain, de l'Union européenne et d'autres organismes partenaires.

5.1. La vision et le plan stratégique du CRS pour le nouveau millénaire

A l'occasion du jubilé 2000, le CRS a pris l'initiative d'organiser un processus de réflexion sur ses actions pour renouveler sa vision afin de mieux affronter les défis du nouveau millénaire. Cette réflexion a pris la forme d'un processus consultatif qui a commencé à la base dans tous les pays où le CRS intervient. Les discussions à ce niveau ont débouché sur des priorités nationales qui ont ensuite été discutées par un groupe représentatif de tous les pays dans chacune des huit régions où le CRS est implanté, afin de trouver des similitudes à travers la région. De la même manière, les priorités régionales ont remonté la chaîne pour alimenter une discussion au niveau mondial lors d'un sommet qui s'est tenu aux Etats Unis. Ce sommet a enfin entériné une nouvelle vision pour les actions du CRS ainsi que les lignes directrices à mettre en œuvre.

La nouvelle vision du CRS à partir de 2001 est donc devenue la suivante.

La solidarité transformera le monde pour :

- ***apprécier et maintenir le caractère sacré et la dignité de chacun ;***
- ***s'engager dans la paix, la justice et la réconciliation, et les appliquer ;***
- ***célébrer et protéger l'intégrité de toute création.***

On voit dans cette vision un double aspect de charité et de développement à travers le mécanisme de la solidarité entre les peuples du monde, animée par la foi chrétienne.

Cette vision et les lignes directrices ont inspiré l'élaboration d'un plan stratégique visant à les mettre en œuvre de façon concrète. Le plan se divise selon cinq niveaux différents correspondant à une méthodologie utilisée dans la planification stratégique et qui s'appelle « la carte des comptes équilibrés » (*balanced scorecard*). Cette carte permet aux entreprises d'avoir une vision plus large qu'une simple perspective financière, en intégrant tous les différents niveaux d'activités, les interrelations entre les niveaux, les investissements à long terme, ainsi que les rapports avec la clientèle et les capacités organisationnelles et individuelles (Kaplan et Norton, 2002).

Les cinq niveaux et les actions prioritaires à chaque niveau dans la carte des comptes équilibrés du CRS sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 6 : La carte des comptes équilibrées du CRS.

<p><i>Les bénéficiaires que nous servons :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ les différentes communautés (ethniques, raciales, confessionnelles) s'engagent dans la paix ; ▪ le renforcement des capacités locales dans le but d'améliorer le développement humain intégral et l'environnement des populations ; ▪ une gouvernance en faveur de l'implication équitable des citoyens dans le monde ; ▪ la création des opportunités pour la participation dans des actions locales, nationales et globales pour l'intérêt commun ; ▪ les communautés se consacrent à la lutte contre la pandémie du SIDA ; ▪ le changement des politiques et pratiques américaines contribuant à l'injustice outre-mer ; ▪ les catholiques des Etats-Unis s'impliquent dans la solidarité globale.
<p><i>Les partenaires :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ les partenaires offrent des opportunités aux communautés pour s'engager ; ▪ les partenaires d'outre-mer et les partenaires américains sont en liaison ; ▪ les partenaires sont plus efficaces dans l'accomplissement de leur mission.
<p><i>Les capacités :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ élaborer des propositions de programmes pour mettre en œuvre la solidarité ; ▪ développer une voix influente ; ▪ renforcer les capacités en vue de mieux œuvrer pour une paix effective ; ▪ les partenariats reflètent les « principes de partenariat » de l'agence ; ▪ maintenir un système rapide et exhaustif de réaction aux urgences.
<p><i>Le développement organisationnel :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ renforcer le savoir-faire et les compétences stratégiques du personnel ; ▪ organiser, appliquer, et partager les connaissances de l'agence ; ▪ instaurer une culture qui habilite le personnel et encourage le service ; ▪ accroître le nombre d'employés nationaux dans les postes à responsabilité ; ▪ aligner les structures et procédés de stratégie.
<p><i>Le financement et le soutien :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ renforcer la prise de conscience à propos du travail et de la mission du CRS ; ▪ augmenter et diversifier les financements ; ▪ améliorer les conditions de financement et les produits ; ▪ réaliser de grands objectifs d'efficacité et de responsabilité.

Source : CRS, 2002.

On voit dans ces différents niveaux d'activités, une forte orientation sur le renforcement des capacités soit au niveau bénéficiaire, soit partenaire ou au sein du CRS même. La solidarité entre différents niveaux d'acteurs paraît également assez primordiale comme objectif ainsi que la participation et la bonne gouvernance.

De façon générale, on insiste moins sur des programmes ou des projets concrets mais plus sur des capacités et des thématiques transversales. En fait, c'est au niveau de chaque région puis de chaque pays à tour de rôle, que l'on mettra en place au cours de 2002 des cartes parallèles pour appliquer et réaliser ces objectifs à travers des programmes concrets

dans les secteurs principaux d'activités tels que la microfinance et l'agriculture, les deux secteurs que nous avons étudiés au Cambodge dans le cadre de cette thèse.

Nous allons maintenant nous tourner vers ces deux secteurs pour mieux comprendre l'historique des actions du CRS dans ces domaines, sa vision sectorielle et les directives opérationnelles.

5.2. L'historique des interventions du CRS dans le secteur de l'agriculture

Pendant de longues années, le CRS a travaillé de manière très décentralisée dans le secteur de l'agriculture sans référence méthodologique universelle, mais plutôt selon les besoins locaux exprimés par les communautés et les partenaires. Dans les pays en situation de guerre ou post-conflit, il s'agissait le plus souvent de programmes de distribution d'intrants, notamment de semences, là où les stocks avaient disparu, et de l'outillage léger. Parfois on y associait des conditions de remboursement après la récolte. Les remboursements, en nature ou en liquide, devaient être gérés par des comités locaux élus parmi les bénéficiaires.

D'autres projets dans le secteur de l'agriculture avaient des objectifs de développement plus sophistiqués. Dans les zones avec des déficits alimentaires importants en saison de soudure, il s'agissait de projets de banques céréalières pour mieux satisfaire la consommation et améliorer la sécurité alimentaire. Parfois, aussi il s'agissait de la vulgarisation des techniques de maraîchage afin d'améliorer l'alimentation du ménage.

Les plus grands projets avaient un financement de l'USAID, souvent par le canal de distribution des « vivres contre le travail. ». Pendant de longues années, il s'est agi de rembourser les villageois en vivres pour des travaux d'infrastructure rurale (routes, systèmes d'irrigation, etc.). Par la suite dans les années 90, ces projets sont passés à une approche de gestion intégrée des ressources en eau et d'amélioration du capital des exploitations à travers l'augmentation des revenus. Ce dernier aspect a tendance actuellement à transformer ces programmes en promotion de l'agriculture entrepreneuriale avec plus d'intégration au marché³.

Il y a eu peu d'évaluation systématique de ces projets, et souvent les leçons apprises n'ont pas été répertoriées, donc au fil du temps, elles ont été oubliées avec le renouvellement progressif du personnel. Des cas de mauvaise gestion par les communautés ont souvent voué à l'échec les projets de banques céréalières ou de fonds rotatifs constitués des remboursements des intrants distribués, et peu de traces en restent aujourd'hui.

Une évaluation sur des projets de crédit agricole en Afrique de l'Est (McCord, 2000) a montré que les projets financés par le CRS dans cette région étaient assez chers, fortement subventionnés et de durée limitée avec un impact négligeable sur la pauvreté et le développement agricole. Cette étude a recommandé de sortir de l'ancien paradigme de crédit dirigé et de mettre l'accent d'abord sur la formation des paysans, suivi par des programmes d'épargne et enfin de crédit, mais seulement après avoir évalué les capacités des emprunteurs potentiels. Parallèlement, elle a recommandé la promotion de la diversification des sources de revenus vers des activités non-agricoles, et le

³ Communication personnelle avec T. Remington.

développement d'outils pour mieux gérer les risques au niveau paysan et au niveau institutionnel.

En synthèse, on peut présenter les grandes tendances historiques des projets d'agriculture du CRS de la manière suivante.

- Dans les décennies 60 et 70 en pleine révolution verte, l'accent était mis sur des objectifs d'agriculture productiviste,
- Dans les décennies 80 et 90, on s'est tourné plutôt vers le développement durable avec des méthodes participatives et une bonne connaissance du contexte socio-économique du milieu⁴.

En 1999, le CRS a amorcé un processus de consultation qui a débouché sur une vision, une mission et des directives opérationnelles pour guider ses programmes d'agriculture à travers le monde. Ces consultations reflétaient le consensus des responsables techniques vis-à-vis de la nécessité pour le CRS de se doter, dans le domaine agricole, d'un document de référence, à destination des agents de terrain ainsi que pour ses partenaires. Celui-ci pourrait ainsi mieux orienter et focaliser la programmation dans un secteur qui représente 17 % du budget annuel du CRS, troisième secteur derrière la santé et les secours d'urgence. Le processus s'est voulu représentatif de toutes les régions où le CRS intervenait ainsi que des différents échelons de personnel afin de s'assurer d'une bonne compréhension et d'un consensus général.

La vision dégagée par ce processus a été très générale et simple :

« Le CRS et ses partenaires forment un réseau hautement efficace engagé à alléger la pauvreté et à réaliser la justice sociale. » (CRS, 1999).

L'idée d'un réseau était une porte d'entrée pour montrer l'importance accordée aux aspects de formation et de partage des idées et d'expériences. Cela dit, il ne s'agit pas d'un simple apprentissage, et les actions d'enseignement doivent finalement déboucher sur des résultats concrets, notamment l'allègement de la pauvreté et la réalisation de la justice sociale, des résultats qui sont tout à fait compatibles avec la vision globale du CRS.

La mission consiste en quatre points essentiels.

- Promouvoir le développement durable, la protection de l'environnement et la justice sociale pour le plus grand nombre de familles agricoles démunies.
- Améliorer la productivité et augmenter les revenus à travers la méthode des systèmes agraires et en utilisant les approches de développement durable et de gestion intégrée des ressources en eau.
- Travailler avec des familles pauvres en ressources et des communautés qui dépendent de l'agriculture pour leur *livelihood*, ainsi que des ouvriers agricoles, les personnes sans terre et les victimes des catastrophes naturelles et humaines.
- Les projets doivent faire partie de programmes intégrés qui protègent les ressources naturelles, renforcent les capacités des ménages agricoles, renforcent la capacité des partenaires locaux, permettent la réhabilitation des systèmes agraires

⁴ Communication personnelle avec G. Burpee.

déstabilisés par des catastrophes naturelles et humaines, et travaillent en réseau avec d'autres organismes.

Afin de mettre en œuvre cette mission, les participants au processus consultatif ont développé six directives opérationnelles. Il s'agit de l'utilisation de la méthode des systèmes agraires, de la planification participative des projets, du suivi et évaluation participatifs, du partenariat et du renforcement des capacités, de la bonne gestion des ressources et du développement durable, ainsi que de la participation communautaire, l'appropriation sociale et la solidarité dans les programmes.

Face à la complexité et la diversité du secteur d'une agriculture très différentes d'un pays à l'autre, même parfois d'un village à l'autre, les participants ont fait express de laisser le champ d'intervention assez large. Ainsi, chaque pays est libre de choisir ses interventions spécifiques tout en exécutant ses projets dans le cadre des méthodes et des approches préconisées dans les directives opérationnelles.

Désormais, ces nouvelles directives opérationnelles débouchent sur des projets avec une orientation plus prononcée sur la commercialisation et l'augmentation des revenus monétaires, la réhabilitation de l'agriculture dans des situations de post-conflit, et la gestion des ressources naturelles comme moyen d'éviter les catastrophes naturelles. C'est surtout la première ligne d'activité qui nous intéresse le plus ici vu les synergies que nous cherchons à identifier entre l'agriculture et la microfinance.

5.3. L'historique de la microfinance au CRS

En 2002, la microfinance représentait 12 % du budget annuel du CRS (quatrième secteur d'activités derrière la santé, les urgences et l'agriculture), ce qui est en forte augmentation par rapport à 1998 lorsqu'il ne représentait que 4 %. Actuellement, le CRS exécute des programmes de microfinance de diverses formes dans 34 pays sur quatre continents avec plus de 350 000 clients, un encours de près de US \$28 millions de prêts et presque US \$12 millions en épargne. Le prêt moyen au moment du décaissement se situe à US \$157. 87 % des clients sont des femmes, et le taux global de remboursement au 30 juin 2002 était de 93 % avec un taux global de 107 % de couverture des coûts opérationnels.

Les interventions ont fortement évolué au cours du temps que nous allons diviser en trois périodes distinctes.

5.3.1. L'expérimentation (1988-1992)

Le CRS a bénéficié d'une première subvention de l'USAID sur cinq ans pendant lesquelles il a pu expérimenter de nombreuses méthodologies de microfinance au Sénégal, au Togo, au Pérou, en Bolivie et en Thaïlande. La microfinance était alors un nouveau concept, et le CRS n'était pas encore sûr qu'elle soit performante ni même compatible avec sa mission. Cependant, les premières expériences ont réussi d'après les résultats financiers et des études d'impact. Parmi les méthodes qui ont été expérimentées, celle des banques villageoises (*village banking*) mise au point par la FINCA s'est révélée la plus performante et la plus proche des situations et des partenaires où le CRS travaillait.

La méthode des banques villageoises consiste en la création de « banques » de 30 à 60 personnes, divisées en groupes solidaires de 4 à 8 personnes. Un comité de gestion est

élu par les membres pour gérer les affaires de la banque, surtout le compte interne composé de l'épargne des membres qui suit la progression des prêts du capital extérieur. Le montant de prêt commence à des niveaux très bas (de US\$30 à 50) et augmente au fur et à mesure de l'évolution de l'épargne. Elle s'inspire un peu de la méthode de la Grameen Bank, tout en étant plus souple dans son exécution.

5.3.2. La croissance et le développement des principes fondamentaux (1993-1998)

Suite au premier soutien, le CRS s'est engagé pleinement dans la microfinance. La deuxième subvention de l'USAID a bénéficié à cinq pays - le Sénégal, le Bénin, El Salvador, les Philippines et l'Indonésie. L'objectif cette fois-ci était moins l'expérimentation que la croissance à grande échelle par rapport au nombre de clients servis. La méthode des banques villageoises a été utilisée dans tous ces pays. Une croissance très importante des opérations de microfinance a eu lieu pendant cette période tandis que le CRS et ses partenaires amélioraient leurs connaissances et leurs capacités. Un nombre croissant de programmes du CRS dans d'autres pays se sont inspirés de ces cinq pôles pour apprendre la méthode et initier des programmes chez eux.

En 1996, à partir de ses expériences, le CRS a mis au point six principes qui sont à la base de toutes ses interventions dans la microfinance. Il s'agit de :

1. focaliser les efforts sur les pauvres, surtout les femmes ;
2. commencer par de petits prêts et de petits remboursements, avec une croissance mesurée selon l'expérience et la confiance ;
3. lier le crédit à l'épargne afin d'accroître les fonds propres et d'accumuler des réserves ;
4. s'engager à atteindre la pérennité organisationnelle et financière à travers une tarification réelle des services, tout en minimisant les coûts ;
5. mettre en place une structure de gestion participative qui augmente les capacités et l'appropriation sociale par les clients ;
6. utiliser la méthode des groupes de caution solidaire et des garanties mutuelles à la place du nantissement.

La méthode des banques villageoises, qui implique des comités de gestion élus par les membres, une garantie solidaire, une gestion de l'épargne (le compte interne) au niveau du village avec la participation des membres, semblait la plus adaptée pour mettre en pratique ces six principes.

Une réflexion profonde sur la mission du CRS a eu lieu à travers l'institution de haut en bas de 1997 à 1998. Cette réflexion a porté sur des questions de justice sociale avec à la base les principes de l'enseignement social de l'église catholique. La réflexion a permis au CRS de réorienter ses programmes en tenant mieux compte de la nécessité de poursuivre la justice (économique, sociale, etc.) dans toutes ses activités. Ces principes et leurs applications dans la microfinance sont les suivants (Wilson, 2000).

1. L'option pour les pauvres

Le CRS cherche à travailler d'abord et surtout avec les clients les plus pauvres car ils sont le plus souvent exclus de l'accès à d'autres opportunités. Ce principe n'est pas difficile à mettre en oeuvre au début si l'on commence avec des prêts de petite taille dans des communautés bien ciblées, et si l'on

travaille surtout avec des femmes. Cependant, il devient plus compliqué lorsque les clients sont restés longtemps avec l'institution et que le montant du prêt qu'ils reçoivent devient très important. On se demande si le CRS doit continuer à servir ces clients avec des prêts plus grands ou plutôt les mettre en relation avec une autre institution bancaire plus appropriée.

2. La dignité humaine

Toute l'humanité a été créée à l'image de Dieu, et l'individu possède une dignité fondamentale et une égalité face aux autres êtres humains. En apportant des services financiers aux pauvres de façon professionnelle de la même manière qu'une banque avec des clients aisés, le CRS respecte la dignité de ses clients quel que soit leur niveau économique ou social.

3. La nature sociale

L'être humain est de nature sociale et est appelé à vivre en communauté avec les autres, afin de réaliser son potentiel humain. Comme les méthodes utilisées par le CRS sont toujours basées sur les groupes, on renforce la capacité des réseaux communautaires et les liens qui réunissent les individus.

4. Les droits et les responsabilités

Toute personne a des droits et des responsabilités qui découlent de sa dignité humaine. Les pauvres ont droit à des opportunités économiques. Ils ont également la responsabilité de respecter leurs engagements tels que les remboursements de prêt.

5. Le bien commun

Un réseau social doit exister dans la société afin que les êtres humains puissent se développer. Les conditions sociales ont un fort impact sur la capacité des êtres humains à vivre dans la dignité et à réaliser leur potentiel. En dehors des prêts, le CRS essaie de promouvoir une réglementation du secteur de la microfinance qui va dans le sens du bien commun pour que les conditions dans lesquelles les opérations se déroulent soient saines au niveau national, institutionnel et individuel.

6. La subsidiarité

Les hautes instances ne doivent pas prendre des décisions susceptibles d'une influence sur une communauté locale qui a une meilleure connaissance du problème. Ainsi, la décentralisation de la prise de décision au niveau approprié est à rechercher. La banque villageoise, avec son comité de gestion, sélectionne ses membres elle-même, choisit les services financiers et les conditions des prêts, et gère l'épargne des clients.

7. La solidarité

Les êtres humains font partie d'une grande famille quel que soit leur nationalité, leur race, leur religion, leurs différences économiques ou idéologiques. Dans un monde globalisé, nous sommes appelés à considérer

tout le monde comme voisin. En n'utilisant que le critère de la pauvreté pour choisir les clients, le CRS agit en solidarité avec toute personne pauvre quelles que soient ses croyances, etc.

8. La protection de la création (*stewardship*)

La création a une intégrité fondamentale qui doit être bien protégée afin qu'elle soit disponible pour les générations futures. Cela implique la bonne utilisation et la préservation des ressources. Le CRS et ses partenaires veillent sur la qualité de ses programmes, l'efficacité des opérations, la transparence et la bonne gestion des ressources afin de les préserver pour l'avenir et garantir l'accès aux services financiers pour les pauvres.

5.3.3. La transformation en IMF (1999 – présent)

L'USAID a accordé une troisième subvention au CRS avec comme thème principal la transformation des programmes de microfinance du CRS et de ses partenaires en IMF formelles viables selon la législation locale en vigueur ainsi que la création de centres de formation pour mieux vulgariser les expériences et les leçons apprises. Plusieurs outils ont été mis en oeuvre afin d'atteindre ces objectifs ambitieux.

Les six principes mentionnés ci-dessus ont été modifiés en 1999 au cours d'une conférence des experts techniques du CRS en microfinance en tenant compte de l'évolution des « bonnes pratiques » dans la microfinance. Dès lors, les principes sont devenus :

1. servir les clients les plus pauvres ;
2. lier les prêts à l'épargne ;
3. utiliser des garanties solidaires ;
4. pratiquer la gestion participative ;
5. investir dès le début pour atteindre la grande échelle et la pérennité ;
6. planifier pour la permanence.

La nouveauté dans ces principes réside surtout dans les deux derniers qui reflètent l'importance d'atteindre une échelle importante afin de promouvoir la pérennité financière ainsi que la nécessaire maturité institutionnelle, y compris le respect de la réglementation bancaire. Il ne suffit plus de pratiquer le taux d'intérêt du marché, mais d'atteindre un nombre important de clients afin de satisfaire la mission sociale du CRS de servir le plus grand nombre de personnes possible ainsi que de garantir la viabilité des institutions. Cependant, une grande échelle nécessite des formes institutionnelles qui soient capables de gérer la complexité des opérations, de tenir compte des questions de la bonne gouvernance et de la réglementation en vigueur. Ces changements de principes reflètent le consensus émergent dans les « bonnes pratiques » de la microfinance sur la nécessité de la formalisation en IMF professionnelle pour garantir la durabilité des services aux populations pauvres à long terme.

Afin d'améliorer les capacités techniques internes ainsi que celles des partenaires, le CRS a lancé un nouveau réseau de programmes de microfinance performantes appelé « *Microfinance Alliance for Global Impact* » (MAGI) en 1999. Ce nouveau programme permet de reconnaître les IMF performantes qui appliquent pleinement les meilleures

pratiques de la microfinance, de donner un label de qualité aux meilleurs programmes à l'intention des donateurs et d'autres investisseurs cherchant des opportunités d'investissement dans la microfinance, de partager des expériences et d'apprendre à partir d'autres programmes en participant à des équipes de *rating* financier, et de préparer une assistance technique spécialisée à partir des recommandations du rapport de rating. Dès lors, tout programme qui cherche des investissements du CRS doit se soumettre à un processus d'accréditation afin de vérifier la qualité de ses performances.

5.3.4. L'évaluation à mi-parcours de 2001

Une évaluation à mi-parcours de la troisième subvention de l'USAID a eu lieu en 2001 afin de mesurer les progrès vers les objectifs, notamment la transformation en IMF et la création des centres de formation (CRS/MFU, 2002).

L'évaluation a souligné que le CRS avait réalisé beaucoup de progrès par rapport à l'objectif de transformation avec la création d'IMF dans plusieurs pays. Cependant, elle a reconnu que cet objectif n'était pas approprié dans tous les pays ni avec tous les partenaires. D'un point de vue positif, des critères de décision sur la transformation ont été mis en place, et un comité d'experts basé au siège se réunit tous les mois pour prendre les décisions stratégiques sur ces cas.

Néanmoins, un débat interne continue d'alimenter la polémique sur les bienfaits de la transformation et l'ensemble des problèmes juridiques ou financiers pour le CRS en vue de son statut d'organisme à but non lucratif. Peu de garde-fous sont en place pour suivre l'évolution des institutions une fois qu'elles sont transformées en IMF, ce qui ouvre la porte à des risques accrus de mauvaise gouvernance ou de dérive par rapport à la mission essentielle du CRS de réduire la pauvreté et la souffrance des populations vulnérables.

En plus de ces problèmes soulignés par l'évaluation, d'autres critiques ont été formulées par ceux qui estiment que la microfinance, secteur trop complexe pour une ONG comme le CRS, agit au détriment de sa mission primordiale de servir les plus pauvres. Par contre, les bailleurs de fonds se plaignaient que le CRS n'ait pas pleinement adopté les « bonnes pratiques » et reste trop accroché aux anciens modèles révolus.

5.3.5. L'avenir du secteur de la microfinance au CRS

Face aux critiques de la part des « financiers » et de l'autre côté des « développeurs », l'avenir du secteur de la microfinance au CRS reste incertain. La croissance continue globalement bien qu'elle soit moins liée à la création de nouveaux programmes et plus à la consolidation et la transformation de ceux qui existent. Pris individuellement cependant, peu d'institutions sont réellement rentables, et les institutions les plus grandes sont plutôt stagnantes en termes de croissance de la clientèle et de l'encours des prêts. La méthode des banques villageoises se révèle trop rigide pour répondre aux besoins de la clientèle qui, dans un environnement de plus en plus concurrentiel, est déterminante dans le succès d'une IMF.

La grande question que se posent de nombreux experts en microfinance au CRS est de savoir si la politique en faveur du partenariat avec des institutions locales est finalement responsable de la mauvaise performance de certaines institutions soutenues par le CRS. Selon cet argument, si le CRS crée lui-même des institutions ou en reste propriétaire

majoritaire, il peut mieux s'assurer de la bonne gestion et de l'application des « bonnes pratiques » en microfinance. Mais s'il s'agit d'une institution créée par un partenaire dans laquelle le CRS a une part minoritaire, l'influence est beaucoup moins forte et la performance en pâtit.

Ces arguments supposent que le niveau technique des agents du CRS soit supérieur à celui des agents des partenaires, ce qui n'est pas forcément toujours le cas. En plus, ils prennent comme une certitude que le rôle du CRS en tant qu'ONG à but non-lucratif est parfaitement compatible avec celui de propriétaire d'une société dont l'objectif principal est de faire des bénéfices.

Au vu de ces problèmes, on peut résumer les grands débats sur l'avenir de la microfinance au CRS en trois grandes rubriques.

5.3.5.1. La quête de la permanence - structure formelle ou informelle ?

On a constaté que la permanence est parfois difficile à obtenir dans la structure d'une ONG, surtout par rapport à des questions de gouvernance et aux lois bancaires, qui dans de nombreux pays, ne permettent pas aux ONG de mobiliser l'épargne. Cependant, la création d'IMF est un défi de taille et ce n'est forcément une activité pour laquelle le CRS en tant qu'ONG est bien outillé. Pire, certaines IMF ont réussi à créer des institutions solides sur tous les plans, tout en abandonnant leurs clients les plus marginaux qui sont les moins rentables et donc moins intéressants lorsque la recherche des bénéfices devient l'objectif principal au détriment de la mission sociale.

Face à ces dangers, certains préfèrent voir le CRS rester sous son statut d'ONG au niveau de l'expérimentation de nouveaux produits et méthodes, travaillant avec des clients et des communautés défavorisés que les grandes IMF vont laisser de côté. Mais en restant à petite échelle, le CRS risque de se marginaliser, et de ne pas satisfaire pleinement sa mission et, de ce fait, de ne plus avoir peut-être autant d'influence sur les grands débats. Ne vaut-il pas mieux rejoindre les rangs des IMF tout en prônant la mission sociale et non les bénéfices comme objectif principal ? Ainsi, le CRS pourra garder son influence non seulement au niveau des opérateurs mais également auprès des gouvernements et des régulateurs.

Selon sa politique, le CRS intervient presque toujours avec des partenaires locaux. Cependant, de mauvaises expériences avec des partenaires dans la microfinance ont poussé certains programmes à expérimenter sur des actions directes au niveau élémentaire. Certains défendent ces programmes en justifiant qu'il n'y a pas de bon partenaire dans la microfinance et que la méthode est trop complexe pour la majorité des ONG dans les pays du Sud. D'autres pensent que si le CRS n'a pas lui-même d'expérience dans les opérations, alors comment peut-il apporter une assistance technique à des partenaires ?

Un autre aspect du problème a été soulevé au moment de la transformation en IMF. Si le CRS travaille avec un partenaire, les coûts de transformation ne seront pas forcément très élevés si le partenaire a déjà en place certaines structures bancaires. Par contre, si un programme d'opérations directes du CRS décide de se transformer en IMF, il faudra créer une banque de toute pièce à partir d'une structure d'ONG, ce qui nécessitera des ressources et des efforts très importants.

En fait, la situation dépend beaucoup du contexte local - les règlements, le secteur financier, l'existence ou non de partenaires viables, le niveau de capacité du personnel du CRS. Il est donc difficile de choisir une solution appropriée pour toutes les situations.

5.3.5.2. Le CRS a-t-il la capacité d'être actionnaire ?

En tant qu'institution à but non-lucratif, le CRS ressent un certain malaise face à sa position d'actionnaire d'une société à but lucratif. En outre, bien que le CRS soit présent dans beaucoup de pays depuis parfois plus de 40 ans, il n'est pas certain (ni même souhaitable) qu'il y reste de façon définitive, en tant qu'organisme étranger. Cependant, devenir actionnaire, surtout d'une société ou d'une banque (d'où il n'est pas facile de sortir rapidement vu le manque de liquidité des actions) peut réduire la marge de manœuvre de l'organisme. Les actionnaires peuvent facilement perdre leurs investissements sans recours (à la différence d'un prêteur de capitaux), et selon la législation en vigueur, ils peuvent être l'objet de poursuites judiciaires ou des exigences de la banque centrale de renflouer le capital d'une banque en instance de faillite qui n'est plus capable de rembourser ses épargnants. Est-ce que ce sont des risques qu'on peut limiter? Est-ce que l'impact social des programmes de microfinance du CRS vaut les risques que comporte l'actionnariat?

Dans certains pays, le CRS a déjà créé des IMF « grossistes » qui fournissent du capital à des banques ou à des ONGs qui eux font des prêts au détail. La composition des actionnaires varie par pays selon la législation en vigueur, qui dans certains cas ne permet pas à des organismes étrangers tels que le CRS d'être actionnaires. Cependant, le CRS maintient le principe que tôt ou tard il faut être en mesure de sortir de l'actionnariat et de trouver d'autres investisseurs avec une mission sociale pour prendre la relève. Dans certains pays, cette tâche n'est pas impossible. Dans d'autres cas, elle n'est pas du tout évidente. Beaucoup dépend de la performance financière de l'institution. Mais même si l'IMF est performante, les investisseurs qui prendront le relais n'auront pas forcément la même vision sociale que celle du CRS.

En tant qu'institution de l'église catholique, dans certains pays le CRS a essayé de promouvoir la participation de l'église locale dans l'actionnariat des IMF. Il est à espérer que l'église en tant qu'institution permanente dans les pays où le CRS intervient puisse à la longue prendre la relève du CRS et qu'avec sa « conscience morale » garantir la mission sociale de l'IMF au sein des conseils d'administration composés de banquiers plus intéressés par des bénéfices.

Cependant, dans de nombreux pays, l'église n'a pas forcément la capacité technique de mener ce travail, et dans d'autres cas, cela ne l'intéresse pas. Parfois aussi, l'église reste toujours très attachée à une vision purement caritative qui n'est pas forcément compatible avec la microfinance, par exemple, le paiement à des taux d'intérêt du marché. D'autre part, l'église est perçue par les populations comme étant plus souple que les banques, ce qui la laisse plus vulnérable face à des cas de non-remboursement.

5.3.5.3. Des programmes intégrés ou des services de crédit « minimalistes » ?

Comme ONG, le CRS est actif dans d'autres domaines en dehors de la microfinance, tels que l'agriculture, la santé, l'éducation, etc. Ainsi, dans certains de ses programmes de microfinance, il a essayé des approches intégrées où les banques villageoises représentent un nœud d'activités autour duquel se déroulent l'éducation sanitaire, l'encadrement

agricole, l'alphabétisation, etc. Dans d'autres cas, le CRS a appuyé des programmes « minimalistes », c'est-à-dire avec une unique activité de crédit-épargne.

Entre ces deux approches, la dernière s'est révélée la plus concluante. Les programmes intégrés ont souffert d'un surcroît d'activités dans lesquelles les clients se sentaient obligés de participer parfois afin de recevoir un prêt. De plus, des réunions incessantes ont parfois porté préjudice aux activités génératrices de revenus des clients qui par la suite ont accusé des problèmes de remboursement. Dans d'autres cas, le personnel du projet n'avait pas toujours la capacité technique ni la nécessaire coordination de faire travailler une équipe multidisciplinaire dans les mêmes communautés. Enfin, le coût et la pérennité financière de ces programmes ne sont pas évidents à long terme.

De plus en plus les programmes de microfinance du CRS ont eu tendance à devenir « minimalistes » afin de rendre le plus grand service à la clientèle. Cependant, des questions subsistent, lorsqu'on sait que des problèmes sanitaires peuvent empêcher un client de mener son activité, mettant en danger le remboursement du prêt. Ailleurs, un paysan qui investit son prêt dans une activité techniquement mal conduite aboutit à l'échec au moment de la récolte et par conséquent se trouve obligé de s'endetter auprès de l'usurier afin de rembourser son prêt. Dans d'autres cas, des membres analphabètes des comités de gestion n'arrivent pas à tenir les cahiers du compte interne, mettant en péril la gestion de l'épargne des membres. Toute une série de scénarios non loin de la réalité dans beaucoup de pays pauvres qui pourraient argumenter en faveur d'un programme intégré.

Suite à la reconnaissance de ces problèmes, la région latino-américaine du CRS a entrepris une étude sur les possibilités d'une meilleure intégration des programmes de microfinance à l'agriculture, la santé et l'éducation (Junkin, 2002). Elle a préconisé une série de stratégies qui pourraient contourner les problèmes rencontrés dans le passé par les programmes de développement intégré. Ces stratégies touchent les domaines tels que le problème de pérennisation des programmes qui ne génèrent pas de revenus à la différence de la microfinance, l'autogestion par les communautés pour éviter le paternalisme, la maintenance de la qualité technique par l'embauche du personnel qualifié dans tous les secteurs, comment éviter des surcharges d'activités au niveau de la clientèle en basant les choix de volets sur la demande, et comment favoriser une cohérence dans la gestion par une standardisation des conditions et une bonne communication entre les différents volets autonomes.

Toutes ces questions trouvent des échos dans le cadre de cette thèse ou nous verrons ci-dessous et dans les chapitres de résultats *qui* a plus souvent recours au crédit dans les communautés servies, les réussites et les échecs ainsi que les synergies qui peuvent exister avec la formation agricole. On verra également l'effet de la transformation d'une institution de microfinance sur l'offre disponible aux communautés et comment les choix de mode d'intervention et d'institutionnalisation influent sur l'exécution des activités et l'insertion sociale dans le fonctionnement des communautés. Nous passons maintenant à la présentation du CRS au Cambodge, l'histoire de sa présence, son orientation stratégique et les programmes d'agriculture et de microfinance.

6. Le CRS au Cambodge

Le CRS a commencé ses activités au Cambodge dans les années 70 en pleine guerre civile avant l'arrivée des Khmers Rouges au pouvoir. Il a été contraint de quitter le pays une fois

que ces derniers aient pris la ville de Phnom Penh en 1975. De là jusqu'en 1991, le CRS a travaillé auprès des réfugiés khmers dans les camps sur la frontière avec la Thaïlande. C'est seulement en 1991, après la signature des accords de paix à Paris, que le CRS a jugé opportun de se réinstaller dans le pays qui était jusque-là pratiquement coupé du reste du monde.

A partir de 1991, le CRS a développé progressivement des programmes de santé publique, de microfinance, d'agriculture et de promotion de la non-violence afin d'aider à la reconstruction du pays et au renforcement de la paix dans les communautés meurtries par tant d'années de guerre.

Aujourd'hui le CRS au Cambodge compte un personnel d'une soixantaine d'agents (sans compter le personnel de la microfinance qui a un statut différent) et un budget annuel de près de US\$3 millions pour le financement de ses programmes. Il travaille selon un plan stratégique avec comme objectif principal de :

« Surmonter des injustices sous-jacentes à travers des programmes participatifs et complémentaires développés par le CRS et ses partenaires qui renforcent la capacité et construisent des institutions locales à tous les niveaux pour gérer des projets et des services de haute qualité qui transformeront la vie des personnes. »
(CRS/Cambodge, 2000).

Ce but est censé être atteint à travers des programmes sectoriels existants de santé publique, de microfinance et d'agriculture et un nouveau programme de promotion de la non-violence. Nous allons maintenant présenter les programmes d'agriculture et de microfinance qui sont étudiés dans le cadre de cette thèse.

6.1. Le programme agricole

Malgré l'importance du secteur agricole dans l'économie du Cambodge, après la réouverture de son bureau en 1991, le CRS a d'abord investi son énergie dans le démarrage de programmes de santé publique (1992) et de microfinance (1994) dans le pays. Le programme sur l'agriculture n'a vu le jour qu'en 1996 avec les premières études MARP (voir encadré au chapitre 2) dans la province de Svay Rieng. Ce début tardif reflétait certainement la complexité du secteur et le souci de cibler une population avec des méthodes appropriées afin d'avoir un impact conséquent. On peut facilement investir d'importantes ressources dans le secteur vu son importance et ses besoins très lourds, mais sans une politique claire, il n'est pas évident de pouvoir déboucher sur des résultats significatifs.

Ainsi, le CRS a préféré commencer à une échelle très réduite par une poignée de villages dans la province de Svay Rieng, retenus parce que les sols étaient très pauvres et l'agriculture dans la zone était à un niveau très faible. Le développement a été assez lent au début, mais il est devenu plus important une fois la réussite et la renommée du modèle assurées. Le tableau ci-dessous donne le but, les objectifs et les indicateurs de la première phase du programme agricole.

Tableau 7 : Le but, les objectifs et les indicateurs de la première phase du programme d'agriculture.

<p><u>Le but :</u></p> <p><i>Promouvoir une prise de conscience des familles paysannes pauvres pour entreprendre un processus à travers lequel ils peuvent développer leur propre agriculture et améliorer la qualité de leur vie au-delà de la subsistance précaire.</i></p>
<p><u>Les objectifs :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 75 % des familles participantes atteindront la sécurité alimentaire par l'adoption de technologies d'agriculture durable et d'agriculture intégrée, une attention particulière sera portée aux problèmes des ménages avec un chef féminin. 2. Renforcer la capacité des associations paysannes et des institutions locales à gérer et à reproduire des projets d'agriculture durable et intégrée.
<p><u>Les indicateurs :</u></p> <p><i>Premier objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ une augmentation des rendements rizicoles (10 à 20 % au cours des trois ans du projet) ; ▪ une augmentation de la production maraîchère de 40 % ; ▪ une augmentation dans la population des animaux de trait de 20 % ; ▪ une augmentation dans la population des petits ruminants de 30 % ; ▪ 40 % des familles augmentent leurs revenus de 20 % ; ▪ 75 % des familles diversifient leurs revenus. <p><i>Deuxième objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ au moins 9 villages ont des associations paysannes fonctionnelles ; ▪ la direction provinciale de l'agriculture et les districts offrent davantage de services aux ménages paysans ; ▪ au moins trois autres ONG utilisent le modèle développé par le projet du CRS ; ▪ une demande accrue pour des matériaux d'enseignement de l'agriculture durable.

Source : CRS/Cambodge, 1995.

Certains de ces indicateurs se sont révélés difficiles à mesurer ou peu réalistes comme nous le verrons plus tard dans la discussion sur les évaluations et les groupements paysans.

6.1.1. La méthode de vulgarisation participative paysanne

Pour son exécution, le projet a adopté la méthode de la vulgarisation participative paysanne. Cette décision était basée en partie sur le fait que le Cambodge n'avait pas de système de vulgarisation au-delà du district, et compte tenu des faiblesses techniques du personnel, il n'envisageait pas de l'étendre plus loin que les districts. Ainsi, la meilleure alternative était de former des paysans pilotes pour faire de la vulgarisation. Par ailleurs, cette méthode permet de mieux profiter des expériences et des idées des paysans et de les diffuser grâce à la réputation de ces paysans, reconnus comme des leaders dans leur milieu.

Le concept de la vulgarisation participative paysanne peut être défini de la manière suivante (Scarborough *et al.*, eds., 1997).

- Quoi :** un processus de communication multidirectionnelle.
- Par qui :** entre et parmi les paysans et le personnel d'encadrement.
- Faire quoi :** partager, rechercher et développer des connaissances et des capacités.
- Pourquoi :** afin de satisfaire les besoins des paysans et développer leur capacité innovatrice.

L'origine de cette approche reflète une évolution de la pensée en matière de vulgarisation agricole, accordant un rôle accru aux ONG dans le développement des technologies agricoles, et tenant compte de l'importance des connaissances et des technologies indigènes, de la possibilité de synergies entre connaissances indigènes et technologies externes et du fait que les paysans apprennent mieux à partir des interactions avec d'autres paysans (Killough, 1999).

Le paysan se trouve au centre du processus de vulgarisation, étant le premier intéressé par son contenu et sa pertinence vis-à-vis de son milieu. Ainsi, il joue un rôle clé dans le développement et la vulgarisation des technologies par la formation d'autres paysans afin de partager leurs connaissances et leurs capacités. Dans ce processus, le vulgarisateur joue un rôle plutôt de « facilitateur », de lien avec des sources externes de connaissances et de formation des formateurs paysans afin de renforcer leur capacité de vulgarisateur (Killough, 1999). C'est la suite logique des processus participatifs utilisés en début du projet, tels que la méthodologie MARP, puisque les besoins et les connaissances des villageois restent toujours au centre de la problématique et des activités.

Au cœur de la méthode de vulgarisation participative paysanne se trouvent le développement et la vulgarisation participative des technologies. Cette approche se fonde sur une connaissance approfondie du milieu, la priorité des problèmes, l'expérimentation des options technologiques basées sur les connaissances indigènes avec des apports externes, et l'amélioration des capacités d'expérimentation et des voies de communication entre les paysans (CRS/Cambodge, 1995).

Dans le cadre de son programme à Svay Rieng, le CRS s'appuie sur les pratiques existantes des paysans pour le partage des semences des légumes, du riz, et du poisson, ainsi que sur les techniques de production maraîchère (la préparation de la terre, le compost et d'autres techniques d'amélioration des sols), de pisciculture (la préparation des étangs, la gestion et la reproduction), les méthodes d'épandage d'engrais pour la riziculture et le contrôle des insectes. Les paysans ont déjà une tradition et une culture d'échanges et d'entraide informelle que le projet essaie d'encourager (CRS/CEDAC, 1999).

Ces encouragements prennent la forme d'incitations telles que l'organisation de visites, d'échange, la reconnaissance par d'autres paysans, la fourniture d'intrants pour l'expérimentation, de revenus provenant de la vente des alevins par des paysans formateurs, le transport et l'alimentation lors des activités. Les méthodes utilisées par les paysans sont surtout la formation, des visites, des échanges, des réunions de groupe, des discussions informelles, et l'apprentissage par l'expérimentation (CRS/CEDAC, 1999).

6.1.2. Les réalisations du projet

Après les études MARP qui ont permis de comprendre que le problème de la maîtrise de l'eau était crucial pour les villages, le CRS s'y est attaqué en organisant la réhabilitation des canaux d'évacuation des eaux dans les six premiers villages ciblés par le programme. Ces projets ont permis d'augmenter sensiblement les terres disponibles pour la riziculture dans les villages (et parmi eux trois villages que nous avons choisis pour les enquêtes utilisées dans cette thèse) de 11 à 30 % (CRS/Cambodge, 1997b).

Des écoles paysannes de terrain (*farmer field schools*) ont été organisées sur la lutte intégrée contre les insectes ainsi que des séances de formation en maraîchage et en pisciculture. La première activité, complémentaire à une meilleure maîtrise de l'eau, a permis de doubler les rendements rizicoles (Burpee, 1999 ; Bunch *et al.*, 2000).

Dans les années qui ont suivi, le projet a étendu ses actions vers trois autres villages en 1997 et encore une fois vers trois nouveaux villages en 1998. Les formations en lutte intégrée contre les insectes, la gestion nutritive intégrée des sols, le maraîchage et la pisciculture ont été multipliées avec une forte participation. Les messages techniques se sont répandus à travers des contacts informels dans les villages et dans les groupements paysans. L'expérimentation avec de nouvelles variétés de semences, notamment de riz, a permis de sélectionner des variétés bien adaptées au milieu. Quelques participants dans la formation piscicole sont devenus très actifs dans la formation d'autres paysans, ce qui a eu pour effet de créer un marché pour la vente des alevins produits par les paysans pilotes tout en étant une manière de soutenir durablement leurs activités de formation. Les groupements paysans informels ont également commencé à se répandre, un phénomène qui nous allons analyser maintenant.

6.1.3. Les groupements paysans

Le deuxième objectif du projet prévoyait la création d'associations paysannes. Dans un contexte où le tissu social avait été fortement endommagé pendant des années de guerre civile suivies d'une collectivisation forcée (les *krom samakee*) pendant l'occupation vietnamienne, les Cambodgiens se méfiaient de toute tentative extérieure de les regrouper de manière artificielle. Cela dit, il existe une multitude de rapports sociaux traditionnels qui tournent autour de l'entraide, des liens de parenté et de voisinage, etc.

Le projet a donc adopté une approche encourageant des associations informelles de paysans, construites sur la base des rapports sociaux existants, afin de faire diffuser les messages techniques, partager des idées et des expériences, ce qui est au cœur de la méthode de vulgarisation participative paysanne.

Ainsi, suite aux formations, les paysans pilotes ont pris l'initiative dans les villages du projet d'animer des réunions informelles de groupes de paysans autour d'un thème sectoriel, soit la riziculture, le maraîchage, l'élevage de petits animaux ou la pisciculture. Plus tard, on a ajouté des groupements féminins afin d'encourager la participation féminine dans le projet et de faciliter la discussion de thèmes plus sensibles tels que la violence domestique, dans un milieu plus discret entre femmes. Avec la croissance du projet au fil des ans, ces groupements paysans sont devenus assez nombreux : 19 sur la riziculture, 24 sur le maraîchage, 7 sur les petits animaux et 7 groupements féminins (CRS/Cambodge, 2001). Ces groupements étaient plutôt informels, le nombre des

membres n'a jamais été formalisé et variait selon le temps, le niveau d'intérêt et la disponibilité des gens.

Quoique l'idée de créer des associations paysannes formelles se soit vite révélée peu réaliste compte tenu du contexte social, ces groupements informels ont permis de diffuser les messages techniques, de manière plus efficace, en créant un cadre plus adapté aux besoins des participants. L'inconvénient du manque de formalisation est d'empêcher, sans doute, ces groupements de devenir des structures solides à long terme, mais si ces groupements arrivent à renforcer les rapports sociaux existants et à faire diffuser l'information technique, ce sera déjà un grand succès dans le contexte cambodgien avec des retombées techniques et sociales considérables. En outre, le besoin d'une structure formelle est moins évident pour les groupements paysans à la différence de la microfinance où les sommes d'argent sont très importantes et les opérations soumises à un cadre réglementaire strict.

6.1.4. L'évaluation à mi-parcours et l'évaluation finale

Deux évaluations ont eu lieu au cours de l'exécution du programme agricole, la première à mi-parcours (Burpee, 1999) et la deuxième en fin de projet (Bunch *et al.*, 2000). L'intervalle de temps séparant ces deux évaluations n'étant pas très important, les conclusions ont été assez similaires.

Les réussites techniques du programme se situent dans les domaines suivants :

- une meilleure gestion de l'eau grâce aux canaux d'évacuation des eaux et à la distribution de pompes manuelles et des puits ;
- l'introduction de la pisciculture ;
- l'introduction du maraîchage de saison sèche ;
- l'amélioration de la sécurité alimentaire et la diversification nutritionnelle ;
- l'augmentation des terres cultivées, la production, les rendements (notamment les rendements rizicoles qui avaient plus que doublé de 340 kg/ha à 820 kg/ha) et les revenus du ménage (en particulier ceux de la vente des produits du maraîchage) ;
- l'amélioration de la qualité des sols par la gestion intégrée des nutriments ;
- la complémentarité développée avec le programme de microfinance du CRS ;
- l'amélioration et le développement de l'expertise locale à travers l'encadrement par les paysans ;
- l'utilisation de l'approche des systèmes agraires qui est bien adaptée au contexte cambodgien.

Les évaluations ont également formulé des recommandations pour améliorer l'impact à l'avenir dans la deuxième phase du projet.

- Relever le défi des contraintes multiples à la production rizicole (problèmes environnementaux, main-d'œuvre limitée, animaux de trait insuffisants, manque d'expertise en agronomie, manque de liens entre paysans et institutions de recherche, mauvaise qualité des intrants, manque de crédit, prix de marché imprévisibles, routes dégradées, etc.).
- La nécessité de viser l'amélioration des sols comme une priorité pour relever encore les rendements rizicoles, notamment par la plantation des cultures de

légumineuses fourragères (*canavalia ensiformis*, *C. gladiatus* ou *Tephrosia vogelii*) en saison sèche.

- Etablir un volet de formation nutritionnelle pour les femmes.
- Eviter la dispersion des énergies par un surcroît d'activités en établissant des priorités selon les réussites (la gestion de l'eau, la pisciculture, le maraîchage)
- Cibler les expérimentations.
- Améliorer la capacité du personnel, encore faible.
- Augmenter la participation des femmes et insister sur l'organisation communautaire.

Au vu des recommandations des deux évaluations, le programme a été reconduit pour une deuxième phase.

6.1.5. La deuxième phase : la production ménagère (*homestead*)

Suite aux succès du premier projet, un nouveau projet a été élaboré en 1999 pour consolider les acquis et étendre son champ d'action vers d'autres villages et auprès des ONG partenaires. Le tableau ci-dessous donne le but, les objectifs et les indicateurs de la deuxième phase du programme.

Tableau 8 : Le but, les objectifs et les indicateurs de la deuxième phase du programme d'agriculture.

<p><u>Le but :</u></p> <p><i>Améliorer la situation socio-économique des groupes vulnérables et des familles pauvres en ressources.</i></p>
<p><u>Les objectifs :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Améliorer la sécurité alimentaire et accroître l'accès et la consommation d'aliments nutritionnels aux familles pauvres en ressources. 2. Développer et renforcer la capacité des paysans, des groupements paysans et des entreprises agricoles à développer et diffuser des technologies agricoles appropriées. 3. Renforcer la capacité institutionnelle des ONG locales partenaires à concevoir, mettre en œuvre, suivre et évaluer des projets d'agriculture durable.
<p><u>Les indicateurs :</u></p> <p><i>Premier objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 75 % des familles améliorent leur sécurité alimentaire ; ▪ une augmentation de 25 % dans la production de diverses entreprises agricoles (pisciculture, élevage de porcins et de volaille, maraîchage) ; ▪ une augmentation de 20 % des sources de protéines et de micro-nutriments ; ▪ le développement de deux techniques de pisciculture durable à faible coût ; ▪ le développement d'un modèle de maraîchage bio-intensif cultivable toute l'année. <p><i>Deuxième objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ l'amélioration de la capacité de 3 070 paysans dans quatre communautés pour tester, adopter et diffuser de nouvelles technologies de production agricole ; ▪ le renforcement de 70 groupements paysans dans la gestion de leurs propres

activités de recherche et de vulgarisation, dont 65 % des participants seront féminins ;

- l'établissement de 10 éleveurs de poisson qui peuvent fournir des alevins et former d'autres membres de la communauté ;
- le développement de la capacité de 12 paysans pilotes pour organiser et exécuter des formations dans la communauté ;
- l'identification d'une race de volaille performante et la formation de 24 paysans vétérinaires pour servir la communauté ;
- l'amélioration des liens entre les paysans pilotes et les fournisseurs d'intrants aux services du gouvernement et des ONG.

Troisième objectif :

- le développement d'un manuel sur la vulgarisation participative paysanne ;
- le développement d'un manuel sur la production agricole à proximité de l'habitation familiale (*homestead*) ;
- la formation et le développement des programmes et des matériaux pédagogiques pour des ONG locales ;
- une amélioration dans la capacité des agents des ONG à former et faciliter le travail des groupements paysans.

Source : CRS/Cambodge, 1999.

Pendant cette deuxième phase, l'accent a été mis sur le troisième objectif avec le recrutement et la formation de trois ONG locales partenaires : Santi Sena, PTEA et Chet Thor. Les deux premières de ces ONG sont des pagodes bouddhiques avec des assises sociales assez solides dans la communauté, ce qui laisse présager une meilleure durabilité temporelle des activités. Les formations en matière de production rizière, lutte intégrée contre les insectes, gestion nutritive intégrée, maraîchage, élevage de petits ruminants, arboriculture et pisciculture ont continué. Grâce à la capacité de 12 paysans pilotes formateurs soutenus par le projet, le nombre de villages touchés par le CRS directement est rapidement passé de 9 en fin du premier projet à 21, auxquels il faut ajouter les 45 villages touchés par les trois ONG partenaires pour un total de 66 villages.

Des inondations dans certains villages en 2000 et 2001 et simultanément des sécheresses dans d'autres villages ont retardé parfois l'exécution des activités, mais dans certains cas, elles ont plutôt facilité l'extension du programme en aidant à établir des rapports avec les villages à travers des actions d'urgence, (un peu comme la réhabilitation des canaux dans les villages de la première phase), suivies par le programme normal de formation. Peu à peu, le personnel du CRS s'est désengagé des opérations directes en faveur d'un appui en formation des ONG partenaires ainsi qu'aux paysans formateurs, montrant une évolution dans le rôle du CRS et la possibilité d'une durabilité à long-terme des actions, à travers le renforcement des capacités locales.

Maintenant nous pouvons comparer cette stratégie plus informelle et basée sur les connaissances locales avec celle adoptée par le programme de microfinance en faveur d'une institution formelle et centralisée. Il s'agit d'une différence fondamentale entre les deux programmes qui s'accroît de plus en plus dans les stratégies de pérennisation et d'institutionnalisation ainsi que dans les services offerts par les deux programmes. Cette différence constituera l'un des principaux critères d'évaluation dans notre analyse institutionnelle des modes d'interventions des programmes dans le chapitre sept.

6.2. Le programme de microfinance : Thaneakea Phum Cambodge (TPC)

Le CRS s'est lancé dans la microfinance au Cambodge en 1994 après quelques expérimentations antérieures qui ont permis de connaître les spécificités du terrain et d'affiner la méthode des banques villageoises. Le tableau ci-dessous donne le but, les objectifs et les indicateurs du programme de microfinance.

Tableau 9 : Le but, les objectifs et les indicateurs du programme de microfinance du CRS.

<p><u>Le but :</u></p> <p><i>Faciliter une prise de conscience des habitants des communautés rurales, surtout les femmes, ainsi que des ONG locales, à travers des programmes de crédit viables qui auront des bienfaits durables pour les personnes pauvres.</i></p>
<p><u>Les objectifs :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fournir à 40 000 femmes pauvres⁵ en milieu rural des opportunités pour augmenter les revenus et l'emploi à travers de petits prêts non-subventionnés et sans nantissement, utilisant la méthode des banques villageoises. 2. Développer et renforcer les capacités institutionnelles des ONG locales et des agents du Ministère du développement rural à travers la formation et l'assistance technique dans la conception, l'exécution et le suivi-évaluation de programmes de crédit viables aux pauvres et d'autres projets de développement des micro-entreprises. 3. Promouvoir la mise en place de bonnes politiques pour le développement du secteur de la microfinance.
<p><u>Les indicateurs :</u></p> <p><i>Premier objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ deux agences directes du CRS et sept ONG locales sélectionnées et formées à la méthode des banques villageoises ; ▪ un réseau de 800 banques villageoises et 40 000 emprunteurs actifs ; ▪ les agences directes et les partenaires couvrent leurs coûts opérationnels après quatre ans de fonctionnement ; ▪ établir une IMF agréée par la Banque nationale du Cambodge qui couvre ses coûts opérationnels ; ▪ mobiliser l'épargne à hauteur de 12 % du montant des prêts externes ; ▪ un taux de remboursement d'au moins 95 %, des arriérés de paiement de moins de 5 % et un taux de défaillance de moins de 2 % ; ▪ un système d'information de gestion informatisé, installé afin de faire face aux demandes de rapports de la BNC et les donateurs ; ▪ des départements d'audit interne et de comptabilité pleinement pourvus en personnel et tout à fait fonctionnels. <p><i>Deuxième objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ développer 14 modules de formation en microfinance ; ▪ former 772 agents des ONG ainsi que le personnel du CRS et ses partenaires, et le Ministère du développement rural ;

⁵ Prévu à l'origine à 5.000 et ensuite révisé à la hausse compte tenu de la croissance fulgurante du projet.

- parrainer 12 visites de connaissances pratiques sur le terrain pour les agents du gouvernement, des ONG locales, des partenaires et d'autres participants étrangers ;
- organiser quatre tours d'études à l'étranger pour 45 participants du CRS, ses partenaires et le Ministère du développement rural.

Troisième objectif :

- développer 10 articles de recherche/analyse en bonnes politiques de microfinance ;
- organiser quatre séminaires sur des questions des politiques de microfinance.

Source : CRS/Cambodge, 1994.

Comme ailleurs dans le monde, le CRS/Cambodge a adapté la méthodologie des banques villageoises pilotée par le FINCA en Amérique latine au contexte local. La méthode utilisée au Cambodge s'appuyait toujours sur un compte « externe » d'argent « froid » du CRS et d'un compte « interne » représentant l'épargne ou l'argent « chaud » des clients. Une banque villageoise était constituée de 30 à 50 membres qui se divisaient en groupes de caution solidaire de 5 à 7 femmes. Le groupe de caution solidaire était responsable du prêt de tous ses membres. En cas de défaillance, cette responsabilité incombait à tous les membres de la banque qui ne recevaient de prêts suivants que lorsque les arriérés étaient remboursés.

Le prêt initial à chacun des membres variait entre US \$20 à 30 au premier cycle, et pouvait augmenter jusqu'à un plafond de US \$100 en fonction de l'augmentation de l'épargne du client qui devait être égal à au moins 12 % du montant du prêt, et parfois jusqu'à 20 %. Le compte interne de l'épargne des clients était utilisé pour faire d'autres prêts à la clientèle dont les revenus d'intérêt revenaient directement à la banque villageoise. Dans le cas du compte externe, les revenus d'intérêt de 4 à 5 % étaient partagés entre la banque villageoise qui percevait 1 à 2 %, tandis que les 3 % restants allaient au CRS et à l'ONG partenaire.

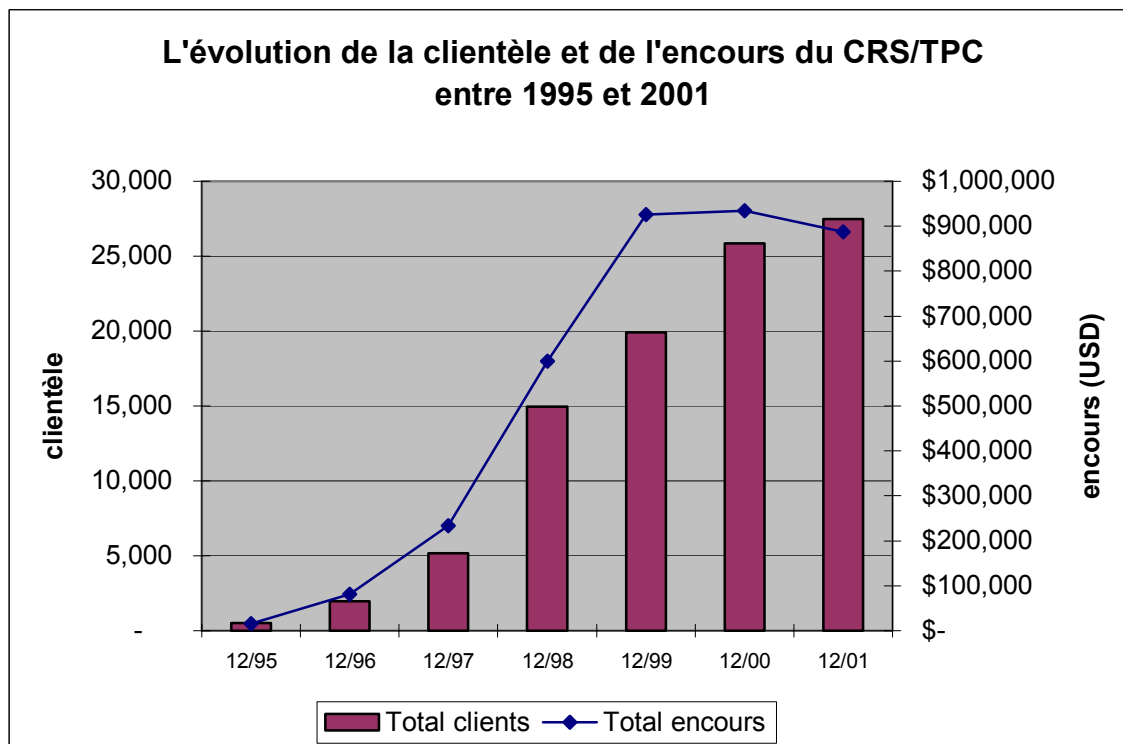
Les villages sélectionnés pour l'ouverture d'une banque villageoise étaient tous en milieu rural et de préférence assez pauvres et enclavés, mais toujours économiquement actifs. Une enquête était faite au niveau de chaque ménage membre afin de mieux connaître leur niveau socio-économique, mais uniquement à des fins informationnelles. La sélection des membres de la banque revenait aux membres eux-mêmes, et non au CRS ou à ses partenaires. Néanmoins, on les encourageait à ne pas exclure les plus pauvres à condition d'avoir la capacité de s'engager dans des activités génératrices de revenus qui pourraient permettre le remboursement du prêt.

Cette méthode est restée plus ou moins stable jusqu'au moment où l'institution a entamé le processus de transformation en IMF et il s'est révélé qu'elle n'était plus convenable ni pour l'institution ni pour la clientèle. Plus tard dans ce chapitre, nous exposerons la nouvelle méthode mise en place à partir de 2002, après les enquêtes réalisées pour cette thèse.

Dès le début du projet, l'apprentissage a été privilégié et comme pour le programme d'agriculture, on n'a pas visé une croissance rapide dans l'immédiat, mais seulement après avoir bien formé le personnel et avoir réussi des expériences sur le terrain. Au début, on a ouvert deux agences sur le terrain où le CRS était directement opérationnel. Par la suite, suivant la politique de partenariat du CRS, une série de six ONG locales ont été successivement engagées pour l'extension du programme. Le CRS a fourni une subvention dégressive pendant quatre ans pour aider les ONG à couvrir leurs coûts

opérationnels, ces dernières payaient un taux d'intérêt de 1 % par mois au CRS, gardant les 2 % restants pour couvrir leurs coûts. Le personnel des ONG partenaires bénéficiaient également de formations régulières et d'un suivi par des agents du CRS afin d'améliorer leur capacité à exécuter le programme. Le graphique ci-dessous montre l'évolution de la clientèle et de l'encours entre 1995 et 2001.

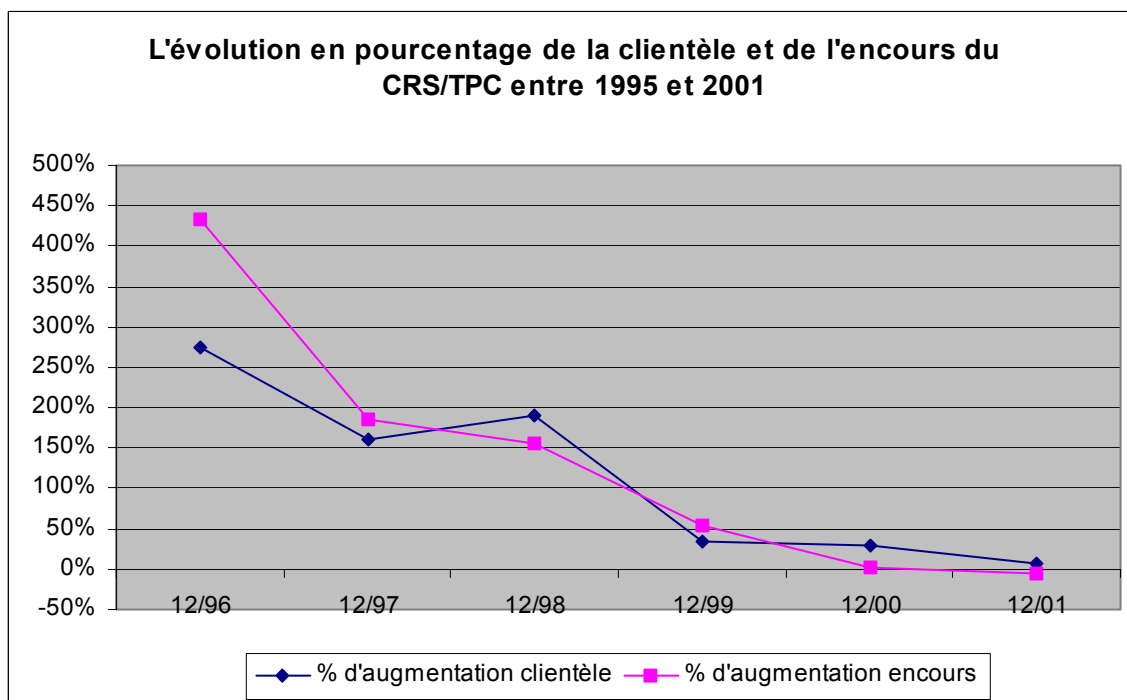
Graphique 3: L'évolution de la clientèle et de l'encours du CRS/TPC entre 1995 et 2001.



Source : CRS/TPC.

On constate une forte augmentation de la clientèle et de l'encours entre fin 1997 et fin 1999. Après cette période, l'encours a commencé à stagner, suivi d'une stagnation dans la clientèle. En fait, cette période correspond à l'époque où le CRS et ses partenaires étaient en négociation sur la création de l'IMF. L'objectif pendant cette période était donc moins la croissance que la consolidation et la professionnalisation des opérations.

En termes de pourcentage, la tendance mise en évidence dans le tableau ci-dessous est très claire : de très fortes augmentations de la clientèle et de l'encours au cours des premières trois années, suivies d'une brève période intermédiaire de croissance moyenne et ensuite la stagnation lorsque le processus de transformation a débuté.

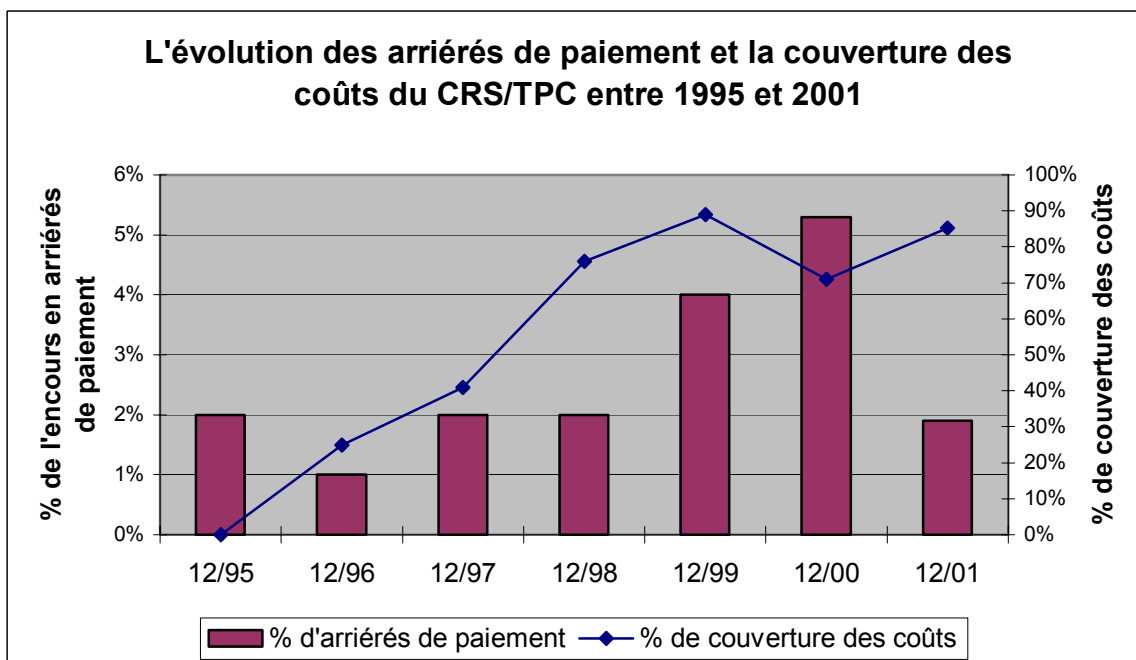
Graphique 4 : L'évolution en pourcentage de la clientèle et de l'encours du CRS/TPC entre 1995 et 2001.

Source : CRS/TPC.

Le graphique ci-dessous sur l'évolution des arriérés de paiement et la couverture des coûts montre également des tendances intéressantes au cours de la même période. Les arriérés de paiement restent à des niveaux assez bas jusqu'en 1999 lorsque la croissance de la clientèle et de l'encours achevait une période de forte expansion. Les arriérés ont atteint un sommet de 5 % en fin 2000, lorsque le Cambodge a souffert des inondations records ce qui a fortement perturbé les campagnes cambodgiennes dans l'ensemble du pays.

Parallèlement à l'augmentation des arriérés de paiement, l'autosuffisance de l'institution a fortement baissé, à l'inverse de la tendance vers une meilleure couverture des coûts tout au long du développement de la clientèle et de l'encours. L'année 2001 a vu une nette amélioration de la situation avec des arriérés de paiement de nouveau à un niveau tout à fait acceptable de 2 % et une meilleure couverture des coûts à 85 %. Néanmoins, vu le tassement dans la clientèle et l'encours, il sera difficile de maintenir ce niveau face à l'augmentation constante des coûts et la stagnation des revenus provenant de l'encours stagnant.

Graphique 5 : L'évolution des arriérés de paiement et la couverture des coûts opérationnels du CRS/TPC entre 1995 et 2001.



Source : CRS/TPC.

6.2.1. L'évaluation à mi-parcours

En 1998, après quatre ans d'opérations, le CRS a commandité une évaluation externe de son programme de microfinance. Les évaluateurs ont estimé que le projet avait eu un impact significatif sur les membres des banques villageoises et leurs familles (Ashe, 1998). En résumé, ses réussites sont les suivantes :

- 34 % des clients interviewés ont affirmé avoir gagné la plupart des revenus monétaires de leur famille à partir d'activités financées par les prêts, par rapport à seulement 6 % des clients avant de prendre un prêt ;
- 28 % des clients ont indiqué avoir plus de disponibilités alimentaires et de meilleure qualité ;
- 67 % ont précisé manger mieux et plus et seulement 5 % manger moins bien qu'avant ;
- 19 % ont fait des rénovations importantes dans l'habitat, et 57 % des améliorations mineures ; à peine 25 % n'ont fait aucune amélioration depuis qu'ils ont pris un prêt ;
- les clients interviewés ont noté avoir investi leurs revenus dans des biens productifs ou dans des activités agricoles de la manière suivante :
 - 61 % ont acheté des outils ou des équipements pour leurs activités commerciales ;
 - 50 % ont acheté des outils pour l'agriculture ;
 - 26 % ont acheté des bicyclettes ;
 - 13 % ont acheté des motocyclettes ;
 - 11 % ont acheté des terres ;
 - 11 % ont acheté une vache utilisée dans les champs.

De façon globale, l'évaluation a été assez positive sur les indicateurs liés à l'impact sur la vie de ses clients. Cependant, en l'absence de données de base, il est difficile de tirer des leçons « scientifiques » de cette évaluation.

L'étude signalait le danger du taux de déperdition de clients, estimé à 15 % par an (27 % de façon cumulative depuis le début du projet jusqu'en fin 1997). Les raisons citées par les clients pour ne plus continuer à emprunter étaient :

- avoir plus d'activité génératrice de revenu ;
- être parti en ville ou dans un autre village ;
- avoir intégré une autre banque villageoise plus proche de son domicile.

Une autre raison citée par beaucoup de clients était le besoin d'une épargne pour la campagne agricole lorsqu'elles n'avaient pas de temps pour des activités non-agricoles. Malheureusement, les règles ne prévoyaient pas la possibilité d'accorder cette avance, ce qui forçait les gens à démissionner de la banque. Néanmoins, beaucoup de ces personnes retournaient à la banque villageoise plus tard lorsqu'elles étaient prêtes à recommencer leur activité non-agricole.

Afin de consolider ces acquis, l'évaluation a recommandé la mise en place d'une institution permanente de refinancement (APEX) qui soutiendraient les agences et les partenaires locaux, ainsi qu'une stratégie de succession pour le personnel expatrié dont l'institution était toujours dépendante.

Ces dernières recommandations ont été vite dépassées par l'évolution du cadre juridique (déjà traitée dans le chapitre un) qui nécessitait la transformation en IMF pour tout programme de crédit-épargne ayant déjà franchi le seuil de 1 000 épargnants ou un encours de 100 millions de riels. L'institution d'APEX n'était donc plus à l'ordre du jour et la formalisation en IMF est devenue la préoccupation d'avenir du CRS/TPC.

6.2.2. L'étude sur la transformation en IMF

En 1999 et suite à l'évolution du cadre juridique, le CRS a engagé un consultant pour réaliser une première étude sur la possibilité de transformation en IMF. L'auteur de l'étude a recommandé le fusionnement des partenaires en une seule entité centralisée, suivi par sa transformation en IMF accréditée par la BNC (Kaddaras, 1999). Il a signalé que cette transformation était nécessaire pour tenir compte des conditions de la loi bancaire en cours d'approbation par le Parlement, qui exigeait l'obtention d'un agrément d'IMF et le maintien de ratios financiers minimums. Au-delà des raisons juridiques, il jugeait que si le CRS/TPC voulait étendre ses opérations vers une clientèle plus vaste, il serait nécessaire d'accéder à des capitaux externes plus importants, ce qui nécessitait un statut légal et une structure professionnelle bancaire.

L'auteur de l'étude a signalé quelques problèmes potentiels, notamment la nécessité au début pour le CRS d'être le seul actionnaire en cas où d'autres investisseurs à objectif social ne seraient pas encore intéressés à le faire. En outre, sur le plan légal, du fait que la transaction était internationale (c'est-à-dire, avec des implications légales pour le CRS aux EUA ainsi que localement au Cambodge), il existait une particularité dans la loi bancaire au Cambodge selon laquelle tout actionnaire qui détient 20 % ou plus des actions est considéré comme un « actionnaire influent » et auquel la BNC pouvait demander de

renflouer le capital en cas de problème financier. Cette condition pouvait poser un problème pour le CRS dans la mesure où ses biens à travers le monde pourraient faire l'objet de poursuites de la BNC.

Les autres recommandations de l'étude portaient sur l'importance de la transformation de la conception « ONG » des agents à une conception d'affaires. La question ne se limitait pas aux agents dans la mesure où il était demandé au CRS lui-même de laisser plus de marge de manœuvre à l'IMF émergente pour définir ses actions. Néanmoins, avec le CRS comme seul actionnaire, cette recommandation était difficile à mettre en œuvre compte tenu des engagements et des risques que cela pouvait comporter. Ainsi, l'approbation des décisions stratégiques tout au long du processus de transformation a relevé du comité de microfinance au siège du CRS, et la question de l'actionnaire influent, en particulier.

Quant à la fusion des partenaires, l'étude recommandait une centralisation administrative de l'ONG avec des agences opérationnelles sur le terrain. Elle a rappelé au CRS que la loi ne permettait pas à une IMF de prêter plus de 10 % de son capital à un seul emprunteur, ce qui limitait fortement la possibilité de conserver les partenaires en l'état du fait que plusieurs d'entre eux avaient déjà franchi ce seuil, et que s'ils voulaient continuer à accroître leurs activités, il leur serait nécessaire de fusionner avec l'IMF.

L'une des faiblesses de CRS/TPC notée par l'auteur de l'étude, qui rejoignait en cela l'évaluation à mi-parcours, était le manque de cadre supérieur local dans la gestion de l'IMF. En effet, l'IMF était gérée par deux expatriés, et le personnel cambodgien à l'époque n'avait pas la capacité requise pour exercer de hautes fonctions de gestion. Pour compenser cette faiblesse, l'auteur de l'étude recommandait l'embauche d'au moins un chef financier cambodgien qui servirait d'exemple pour le personnel local et qui serait en mesure de les encadrer. Cependant, il a reconnu que ce n'était pas du tout facile de trouver quelqu'un vu le manque cruel de cadres qualifiés au Cambodge suite à l'histoire sanglante du pays, du manque d'opportunités de formation et de son isolement sur le plan international.

Une deuxième étude réalisée en 2000 a validé ces propos, détaillant un plan d'exécution des étapes à franchir vers l'obtention de la licence (Gilson/Pierce, 2000). La seule différence dans cette étude était qu'elle prévoyait une option pour les employés de devenir actionnaires de l'IMF dès le début de la création. En plus des employés, les auteurs de cette étude ont établi un plan détaillé de l'actionnariat et de son évolution, prévoyant la présence d'autres investisseurs sociaux et un retrait éventuel du CRS de son rôle majoritaire dans le conseil d'administration.

6.2.3. Le plan d'affaires et la tentative de fusion des partenaires

En début 2001, une fois l'approbation du siège obtenu pour procéder à la transformation du CRS/TPC en IMF, le CRS s'est engagé de façon sérieuse dans le processus. Compte tenu de la diversité et la décentralisation du programme de microfinance, composé de deux agences opérationnelles du CRS et de six partenaires, une première étape consistait à fusionner toutes ces parties en une société à responsabilité limitée (SARL) centralisée qui serait ensuite transformée en institution de microfinance agréée par la BNC.

Cette première étape n'était pas du tout évidente dans la mesure où chaque ONG partenaire avait sa propre vision de l'avenir, et bien qu'elles appliquaient la même méthode

des banques villageoises avec le capital du CRS, elles travaillaient de façon indépendante et souveraine sur leurs propres fiefs avec le personnel qu'elles avaient elles-mêmes sélectionnés.

La proposition s'appuyait sur le principe qu'ensemble elles pourraient mieux faire face aux défis de la transformation en IMF et à l'éventuelle concurrence d'autres IMF telles qu'ACLEDA et EMT. A cette période, l'agrégat des opérations du CRS/TPC couvrait presque 20.000 clients avec un encours de plus de US\$900 000 dans huit provinces, ce qui pouvait constituer une IMF tout à fait viable. Seul, le partenaire le plus grand n'avait que 3 500 clients et un encours de \$130 000, tous concentrés dans quelques districts d'une seule province. Dans ces conditions, le risque pour une IMF, surtout suite à des événements tels que les inondations qui avaient dévasté plusieurs provinces du pays en 2000, était très fort, sans mentionner les problèmes de capacités financières et techniques très limitées pour satisfaire les conditions des lois sur les institutions financières.

D'après négociations ont suivi pendant lesquelles le CRS a offert des parts gratuites dans le capital de la nouvelle IMF, une présence au conseil d'administration, et une autonomie de décision importante au niveau des opérations des agences. La moitié des partenaires (trois) ont accepté ces conditions, mais l'autre moitié a préféré rester indépendante de la nouvelle IMF, en continuant à payer des intérêts au CRS pour utiliser le capital qu'ils seraient obligés de rétrocéder dans un délai de trois ans. Vu les restrictions des lois financières qui interdisaient qu'un seul emprunteur ne détienne plus de 10 % du capital d'une IMF, il n'était plus possible pour le CRS/TPC de continuer à prêter des fonds à ses partenaires, ce qui nécessitait son remboursement éventuel.

Les raisons évoquées par les trois ONG qui n'ont pas accepté l'offre de fusion variaient, mais la plus importante était qu'elles voulaient garder leur identité d'ONG qu'elles redoutaient de perdre en se fondant dans l'IMF. Elles craignaient les exigences de la professionnalisation, préférant le cadre plus léger de statut d'ONG tout en sachant que la BNC ne leur permettrait pas d'atteindre une taille importante sans se transformer en IMF. L'une des ONG a même songé à devenir IMF elle-même, ne se rendant pas compte des difficultés que cela pourrait engendrer sans les connaissances et les expériences bancaires nécessaires. Une structure moins décentralisée, aurait-elle eu plus de chances à faire accepter l'offre de fusion par tous les partenaires ? Nous en discuterons plus amplement dans le chapitre sept sur le mode d'intervention.

6.2.4. La planification stratégique

Une fois que les trois partenaires eurent pris leur décision de fusionner avec le CRS dans la SARL, des représentants de chaque organisme ont été convoqués à une retraite pour s'accorder sur la nouvelle optique, la mission, le but et les objectifs de la future SARL. Le produit de leurs travaux est le suivant.

Tableau 10 : La vision, la mission, le but et les objectifs du TPC.

La vision du TPC :

Les familles pauvres en milieu rural au Cambodge bénéficient d'une prise de conscience et d'un renforcement des capacités qui leur permettent de vivre avec dignité, sécurité et la justice économique et sociale.

La mission du TPC :

Le TPC est une institution de microfinance avec une vision sociale et une orientation d'affaires qui fournit aux femmes pauvres en milieu rural des opportunités économiques pour transformer la qualité de leur vie et de leur communauté à travers la prestation de services financiers durables et qui aboutissent à la prise de conscience et au renforcement de la clientèle.

Le but du TPC :

Afin de réduire la pauvreté, le TPC fournit aux femmes pauvres engagées dans le secteur des micro entreprises, des services de crédit et d'épargne qui répondent à leurs besoins, renforcent leur capacité et qui engendrent des garanties mutuelles et la cohésion du groupe afin d'améliorer leur niveau et qualité de vie.

Les objectifs/stratégies du TPC :

- **Les ressources humaines** : un personnel hautement formé à travers un plan global de formation, des primes pour ceux dont la performance est supérieure, et une politique de ressources humaines claire et appliquée de façon standardisée à travers l'institution.
- **L'institution** : devenir IMF agréée par la BNC avec des opérations dans 10 provinces et des services financiers pour 60 000 familles, un conseil d'administration efficace et la participation d'autres investisseurs sociaux dans le capital.
- **La performance financière** : être viable et pérenne par la couverture des coûts opérationnels et augmenter le capital par le biais des bénéfices et des emprunts commerciaux, à travers un encours de prêts intégré avec le système de comptabilité et des contrôles internes, permettant la bonne transparence et l'efficacité.
- **La clientèle** : 60 000 clients pauvres en milieu rural amélioreront leur niveau de vie et leur niveau de capital, contribuant également à la création d'une société civile plus solide, à travers une variété de produits de crédit et d'épargne qui répondent aux besoins de la clientèle.

Source : CRS/TPC, 2001b.

Les calculs financiers prévoyaient la couverture des coûts opérationnels en 2003, au cours de la deuxième année d'opérations, et la couverture des coûts financiers en 2004, la troisième année d'opérations de la nouvelle IMF. Cet équilibre serait réalisé par une croissance de plus de 100 % de l'encours en 2003, suivie par des taux de croissance plus modeste les années suivantes autour de 50 % pour atteindre plus de US \$10 millions en 2006. Le ratio d'adéquation des fonds propres se maintiendrait autour de 25 %, au-dessus du minimum de 20 % prévu par la loi, avec un ratio de dette par rapport aux fonds propres autour de 80 %.

Afin d'améliorer la rentabilité et de maintenir les ratios, au cours de cette période, il était prévu également d'introduire de nouveaux produits tels que des prêts solidaires pour les clients ayant déjà fait leurs preuves à travers deux cycles de prêt classique dans une banque villageoise, et des prêts individuels pour une clientèle avec des PME. Les prêts solidaires et les prêts individuels devaient être d'un montant plus important, entre \$125 et

\$300 en moyenne pour les premiers et \$300 et \$500 en moyenne pour les derniers, tandis que les prêts classiques restaient dans une fourchette de \$35 à \$150 en moyenne. Ces montants plus élevés étaient jugés nécessaires afin de suivre la croissance des entreprises des clients. Cela était également plus rentable pour l'institution, étant donné le coût de gestion moindre de ces prêts par dollar prêté, et plus facile d'atteindre rapidement la pleine couverture des coûts opérationnels et financiers.

Ainsi, l'augmentation de la clientèle serait moins forte que l'augmentation de l'encours, allant de 91 % la première année à 20 % aux années suivantes. Cela grâce aux montants de prêts plus importants pour la clientèle que des prêts solidaires et des prêts individuels. Néanmoins la clientèle des prêts classiques, jugée plus pauvre que les autres clients, resterait majoritaire, autour de 83 % de la clientèle totale, avec 10 % pour les prêts solidaires et 7 % pour les prêts individuels. En termes de portefeuille, l'encours pour les prêts plus grands devrait atteindre 40 % du portefeuille total. Donc 60 % de l'encours serait destiné au 83 % de clients pauvres et 40 % du portefeuille, au 17 % des clients plus aisés. Le prêt moyen, tous produits confondus, devrait commencer à \$56 au début du plan et atteindre \$165 après cinq ans, restant toujours en dessous de la barre des \$300, considérés généralement dans l'industrie comme le seuil pour la microfinance destinée aux couches pauvres. Le tableau ci-dessous permet de voir ces chiffres de manière plus détaillée.

Tableau 11 : Les prévisions du plan d'affaires de TPC.

	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'emprunteurs total	27.004	36.094	43.313	51.976	62.370
% d'augmentation	néant	34%	20%	20%	20%
dont prêt classique/banque villageoise	24.892	29.871	35.845	43.014	51.617
% d'augmentation	néant	20%	20%	20%	20%
% de la clientèle	92%	83%	83%	83%	83%
dont prêt de groupe solidaire	2.112	3.734	4.481	5.377	6.452
% d'augmentation	néant	77%	20%	20%	20%
% de la clientèle	8%	10%	10%	10%	10%
dont prêt individuel	néant	2.489	2.987	3.585	4.301
% d'augmentation	néant	néant	20%	20%	20%
% de la clientèle	néant	7%	7%	7%	7%
Montant de prêt moyen	\$56	\$84	\$105	\$132	\$165
% d'augmentation	néant	50%	25%	26%	25%
Encours de prêt total	\$1.508.564	\$3.049.319	\$4.558.296	\$6.840.670	\$10.303.073
% d'augmentation	néant	102%	49%	50%	51%
Auto-suffisance opérationnelle	72%	142%	198%	273%	383%
Auto-suffisance financière	62%	91%	113%	133%	160%

Source : CRS/TPC. (2001b) - Thaneakea Phum Cambodia Business Plan 2002-2006.

Sur la base de ce plan d'affaires, le CRS/TPC a soumis ses articles d'incorporation au Ministère du Commerce qui, après plusieurs mois de négociations, a approuvé la création d'une SARL en juin 2002. La procédure d'obtention de l'agrément de la BNC pour créer l'IMF prend normalement six mois, mais les préparatifs afin de professionnaliser tous les systèmes au niveau acceptable par la BNC sont un préalable, ce qui retardera le dépôt de la demande jusqu'à la fin 2002, donc l'agrément n'interviendra normalement qu'en 2003.

6.2.5. L'étude des clients démissionnaires

Le phénomène de déperdition des clients a toujours limité la croissance du CRS/TPC. Afin de préparer le plan d'affaires, il était devenu plus urgent encore de mieux connaître les besoins de la clientèle pour mieux en tenir compte dans le choix de nouveaux produits et des termes de remboursement. Le CRS a donc réalisé une étude sur les anciens clients des banques afin de mieux comprendre les raisons pour lesquelles ils ne s'intéressaient plus aux crédits (CRS/TPC, 2001a). Les auteurs de cette étude ont interviewé un total de 213 anciens clients de 57 villages dans quatre provinces. Les raisons principales évoquées pour lesquelles ils avaient quitté les banques villageoises étaient par ordre d'importance les suivantes.

- **Capital suffisant** – 42 % des clients démissionnaires avaient suffisamment de capital sans avoir recours à un prêt. Souvent il s'agissait ici de clients avec des activités saisonnières qui ne nécessitent pas de crédit toute l'année.
- **Activité non-rentable** – 28 % des clients démissionnaires ont répondu que leur activité n'avait pas un niveau de rentabilité suffisante pour rembourser le prêt ou bien avait disparu complètement.
- **Problème de méthode** – 20 % des clients ont cité des problèmes liés à la méthode, soit le montant du prêt, la période de remboursement, etc. Cependant, en désagrégeant les résultats, nous avons trouvé que le montant du prêt présentait un problème seulement pour 7 % des clients démissionnaires.
- **Raison personnelle** – 15 % des clients démissionnaires ont cité des raisons personnelles (maladie, grossesse, déménagement, mariage) ou des crises externes (inondation, sécheresse, etc.) qui les ont poussés à quitter la banque.
- **Méfiance de la garantie mutuelle** – 8 % des clients démissionnaires n'appréciaient pas la nécessité de garantir les prêts des autres et ont démissionné souvent après avoir eu un conflit au sein de leur groupe de caution solidaire.

Afin de mieux répondre aux attentes des clients, une nouvelle méthode a été mise au point en 2001 que nous allons exposer à présent.

6.2.6. Le développement de la nouvelle méthode

Afin de tenir compte des résultats de l'étude de la clientèle démissionnaire et des besoins de l'institution liés à sa transformation en IMF, le TPC s'est efforcé d'adapter la méthode des banques villageoises (CRS/TPC, 2001c). Cependant, les besoins de la clientèle et les besoins de l'institution ne coïncident pas toujours. L'institution cherche à améliorer sa rentabilité et à réduire les risques de non-remboursement. Les clients cherchent à améliorer leur accès aux services financiers, avec des conditions d'engagement moins contraignantes, un taux d'intérêt moins cher ou un montant de prêt plus flexible et parfois plus important. Nous allons voir les compromis que la nouvelle méthode a dû arbitrer entre des besoins parfois incompatibles.

Il faudrait souligner que cette méthode n'était pas encore en vigueur lorsque nous avons fait les enquêtes de ménages à Svay Rieng en 2001, mais nous jugeons important de la présenter ici afin de le lecteur puisse la garder à l'esprit dans les chapitres cinq et six sur les utilisations que font les emprunteurs de leurs prêts, ainsi que pour évaluer les performances institutionnelles des programmes dans le chapitre sept sur l'adéquation entre l'offre et la demande et la réduction de la pauvreté.

6.2.6.1. Des prêts par palier

Selon l'ancienne méthodologie, le plafond pour le premier prêt était de 150 000 riels. Ce plafond augmentait en fonction de l'épargne de l'emprunteur. Ainsi, à moins d'avoir une épargne très importante, le prêt restait toujours de montant relativement bas. La nouvelle méthode a voulu assouplir le lien direct avec l'épargne. D'abord, le plafond pour le premier prêt a été relevé jusqu'à 200 000 riels. Les clients ne sont pas obligés de prendre ce montant, mais la possibilité est là, s'ils en ont besoin. Ensuite, les augmentations peuvent être plus rapides selon les fourchettes ci-dessous. Néanmoins, il faut toujours maintenir un niveau d'épargne de 10 à 15 % du montant prêté selon le produit.

1 ^{er} prêt :	0 à 200 000 riels
2 ^e prêt :	201 000 à 250 000 riels
3 ^e prêt :	251 000 à 300 000 riels
4 ^e prêt :	301 000 à 350 000 riels
5 ^e prêt :	351 000 à 450 000 riels
6 ^e prêt :	451 000 à 550 000 riels
prêts ultérieurs :	augmentation de 100 000 riels au maximum.

De cette manière, les clients ont accès à des montants plus importants, surtout au-delà du 4^e cycle lorsqu'ils ont déjà fait leurs preuves, et l'institution bénéficie de prêts de plus grande taille qui sont souvent plus rentables puisque le volume de travail n'augmente pas en fonction du montant du prêt, à la différence des revenus d'intérêt qui augmentent (en quantité, mais pas en pourcentage) lorsque le montant du prêt est plus important.

6.2.6.2. Une gamme de produits

On a aussi cherché l'innovation au niveau des produits dans la nouvelle méthode. Il s'est agi surtout de mieux intégrer les risques dans le prix des produits. Ainsi, sont favorisés ceux qui sont prêts à faire des remboursements mensuels, ce qui leur donnera droit à un taux d'intérêt plus bas, une période plus longue pour le remboursement et un dépôt minimum d'épargne moins important. Cela traduit une volonté de l'institution de limiter les prêts de deuxième option, jugés plus risqués et plus probablement investis dans l'agriculture.

6.2.6.2.1. Le prêt classique

1^{re} option : payer les intérêts et une partie du principal tous les 28 jours avec un taux de 4 % dégressif. La période du prêt peut durer de 3 à 12 mois.

2^e option : payer les intérêts tous les 28 jours et tout le principal seulement en fin de cycle avec un taux d'intérêt de 5 %. La période du prêt peut durer de 3 à 8 mois.

On verra dans le chapitre sept que ce changement de méthode a provoqué de sérieux remous parmi la clientèle, habituée pour la majorité à payer tout le capital en fin de cycle, ce qui correspondait mieux à leur cash-flow (souvent des activités agricoles ou d'élevage qui n'ont pas un revenu régulier et immédiat).

6.2.6.2.2. *Le prêt spécial*

Afin de remplacer le compte interne qui serait dorénavant géré par l'IMF devenue intermédiaire financier, et non par la banque villageoise, il a fallu concevoir un produit pour les cas d'urgence et les besoins ponctuels de consommation. Ainsi est né le prêt spécial.

Le client peut emprunter jusqu'à 100 000 riels à condition d'être à jour sur les remboursements et que le chef de son groupe de caution solidaire vérifie le but du prêt et garantisse le montant du prêt. Le prêt est pour une période de 3 mois avec un taux d'intérêt de 4 % tous les 28 jours, avec les intérêts et le principal payables en même temps à la fin de la période. Il peut être utilisé plutôt à des fins de consommation, telles que des urgences familiales, des obsèques, des maladies, des mariages, les frais de scolarité, etc.

6.2.6.2.3. *Le prêt de groupe solidaire*

Ce genre de prêt est disponible pour des clients existants ayant déjà démontré de bonnes performances de remboursement, avec des micro entreprises bien réussies et qui ont besoin d'un capital plus important afin d'accroître leur chiffre d'affaires. Ces clients se mettent en groupes de caution solidaire de 5 à 7 personnes, indépendantes d'une banque villageoise et ils peuvent recevoir chacun au début un prêt de 300 000 à 750 000 riels, toujours soumis à la garantie mutuelle.

6.2.6.2.4. *Le prêt individuel*

Au moment de la rédaction, ce produit n'était pas encore développé, mais il sera disponible à partir de 2003 pour les meilleurs clients ayant besoin d'un montant très important afin de ne pas les perdre pour l'une des IMF plus grandes telles que ACLEDA. Il devait se situer entre une fourchette de \$300 à \$500, et afin d'éviter la dérive vers une clientèle riche, ne dépassera pas 10 % du total des prêts dans l'année.

6.2.6.2.5. *L'épargne*

L'épargne est devenue plus flexible, passant du 12 % du montant du prêt demandé par l'ancienne méthode, à des paliers correspondant aux différents risques des deux options de prêt classique.

Prêt classique 1^e option : une épargne obligatoire de 10 % du montant du prêt est demandée.

Prêt classique 2^e option : une épargne obligatoire de 15 % du montant du prêt est demandée.

Une épargne de 500 à 4 000 riels par mois est demandée lors de chaque réunion mensuelle. Les clients reçoivent 1 % d'intérêt par mois. Les retraits ne sont pas permis avant que le montant total du prêt et des intérêts ne soient remboursés à la fin du cycle. De plus cette épargne serait dorénavant gérée par le TPC directement, et non par les banques villageoises afin de permettre l'intermédiation financière et d'avoir plus de contrôle.

6.2.6.3. Les groupes de caution solidaire

La banque villageoise est basée sur la garantie mutuelle des prêts, d'abord au niveau du groupe de caution solidaire et en cas de défaillance au niveau de la banque entière. Cette garantie est généralement efficace au début lorsque les montants de prêts sont assez modestes. Avec la croissance du montant des prêts, la garantie devient plus difficile à faire respecter en cas où une personne n'arrive pas rembourser. Les autres membres sont plus réticents à payer à sa place lorsque le montant commence à peser plus lourd dans leur porte-monnaie. Ainsi, il y avait de plus en plus de cas de banques ou la défaillance d'un groupe de caution solidaire bloquait le décaissement du prêt suivant pour tous les autres membres de la banque qui avaient remboursé fidèlement leurs prêts.

Afin de contourner ce problème, la nouvelle méthode a changé les conditions de décaissement du prêt suivant. Ainsi, tout groupe de caution solidaire qui a remboursé la totalité des prêts de ses membres pourra recevoir le prêt suivant même si un autre groupe de caution solidaire dans la banque n'a pas tout remboursé.

En plus, les groupes de caution solidaire n'avaient pas tous les mêmes besoins. Certains voulaient un prêt pour une période plus longue tandis que d'autres en voulaient pour une période plus courte. Ainsi, avec la nouvelle méthode, ils suivent un rythme qui correspond à leurs besoins sans la contrainte des autres groupes de caution solidaire. Néanmoins, tous les membres d'un groupe doivent choisir la même période et les mêmes modalités de remboursement.

6.2.6.4. La sélection des villages et le calendrier des réunions

Une contrainte majeure de l'ancienne méthode était les réunions mensuelles auxquelles tous les membres devaient assister. Bien que la durée des réunions n'était pas très longue (en moyenne d'une à deux heures), les clients perdaient du temps qu'ils préféraient consacrer à leurs activités génératrices de revenus.

Dans la nouvelle méthode, le nombre de réunions lors de la création de la banque et au cours des remboursements a été fortement réduit. Lors de la première étape avant la création de la banque, les agents de crédit sont censés repérer les villages en fonction de deux critères : avoir un nombre important de ménages pauvres (basé sur l'observation de la qualité des habitations), et être un lieu accessible et sécurisant. Une fois le village repéré selon ces critères, une enquête villageoise a lieu afin de mieux connaître le village. Les rubriques principales de cette enquête sont :

- la localisation du village ;
- la condition des routes ;
- la population ;
- la surface géographique ;
- les activités économiques ;
- les ressources ;
- les activités d'ONG ;
- les institutions et les services ;
- les problèmes et le potentiel du village selon des interviews avec les acteurs clés.

Au cours de ce processus, des contacts sont entrepris avec le chef de village et d'autres notables du milieu afin d'obtenir leur soutien. Une fois ce soutien acquis, une série de deux réunions d'orientation a lieu afin d'informer les habitants du village des modalités de la banque villageoise, le fonctionnement des groupes de caution solidaire, les conditions des prêts, etc.

Quant à la sélection des membres des groupes de caution solidaire, elle est laissée entièrement à la responsabilité des participants. Cela dit, il est clair qu'ils doivent se faire confiance afin de pouvoir se garantir mutuellement leurs prêts. En plus, il est fortement conseillé par l'agent de crédit que les clients aient une activité commerciale pour l'investissement des prêts, notamment dans le cas des ménages très pauvres qui semblent avoir peu de revenus.

Si des villageois, au nombre minimum (20), s'organisent en groupes de caution solidaire et en banque villageoise, une série de trois réunions de formation a lieu pour expliquer tous les termes et les conditions des prêts. Au cours de ces réunions, l'agent de crédit fait une enquête au niveau de chaque client afin de mieux comprendre la situation individuelle de son ménage. Au cours de la dernière réunion, le superviseur de l'agent de crédit vient pour contrôler le travail de l'agent de crédit et vérifier le niveau de compréhension parmi les clients prospectifs. Si les réponses indiquent que les clients ont bien compris leurs responsabilités, le superviseur approuve le décaissement du premier prêt.

Au cours du cycle de prêt, les réunions étaient allégées afin de répondre à la demande de la clientèle. Pendant le premier cycle de prêt, les clients sont tous obligés d'assister aux réunions mensuelles de remboursement. Mais si le remboursement du premier prêt est à 100 % ainsi que la présence des membres dans les réunions, ils peuvent être dispensés des réunions à partir du deuxième prêt, à part la réunion pour le décaissement et la réunion de fin de cycle. Seuls les chefs de groupes de caution solidaires sont obligés d'assister aux réunions mensuelles pour remettre la somme totale du remboursement de son groupe.

6.2.6.5. *Les primes*

Afin de mieux reconnaître les contributions de tout le monde au bon fonctionnement de la banque villageoise, une série de primes transparentes a été mise en place. Un total de 1 % du taux d'intérêt perçu est prévu pour couvrir le paiement des primes. Ces primes sont prévues de la manière suivante.

- **Le chef de groupe de caution solidaire** – vu le travail très important qu'il doit accomplir, il a droit à une prime de 15 % du 1 % des intérêts. Cette prime est payée seulement en cas de remboursement à 100 % pendant le cycle et en fin de cycle. Les tâches pour lesquelles il est responsable sont d'inciter les membres à assister aux réunions, de rappeler des dates de remboursement et les responsabilités à cet égard, diffuser l'information de l'agent de crédit à tous les membres du groupe, recevoir les remboursements et les remettre à l'agent de crédit, tenir une comptabilité des remboursements dans un cahier, former les membres du groupe, etc.
- **Le chef de village** – le chef de village reçoit 30 % du 1 % des intérêts, mais seulement en cas de remboursement à 100 % pendant et à la fin du cycle. Afin de recevoir cette prime, il est censé accomplir des tâches telles que d'inciter les membres à assister aux réunions, de rappeler des dates de remboursement et les

responsabilités à cet égard, diffuser l'information de l'agent de crédit à tous les membres du groupe, recommander tous les prêts et témoigner lors du décaissement, et conseiller les membres sur l'utilisation à bon escient de leurs prêts.

- **Le chef de district ou commune** – il peut recevoir 10 % du 1 % des intérêts mais seulement lorsqu'il fournit des services aux agents du CRS/TPC ou à la banque villageoise, tels que la signature des documents, motiver les clients lors du décaissement des prêts, essayer de résoudre des problèmes de non-remboursement, etc.
- **L'agent de crédit** – il reçoit une prime indépendante du 1 % des intérêts qui peut aller jusqu'à un maximum de 1,5 % de son salaire pour chaque groupe solidaire dont il est responsable. Cette prime est variable en fonction du taux de remboursement et du taux de rétention de la clientèle. Dans le meilleur des cas, ces primes peuvent augmenter son salaire annuel de 20 à 25 %.

En plus, 20 % du 1 % des intérêts est réservé pour des actions promotionnelles telles que la construction/réhabilitation de routes rurales, des puits, la plantation des arbres, la construction des canaux d'irrigation, les cérémonies, les obsèques, et d'autres dépenses du groupe solidaire. Ainsi, le CRS/TPC arrive à promouvoir son nom et ses produits et améliorer sa réputation. Enfin, les 25 % restants sont gardés comme réserve pour des prêts défaillants.

En gros, la nouvelle méthode représente un pas important vers plus de flexibilité et un effort pour tenir compte des besoins de la clientèle. Néanmoins, certaines modifications telles que le taux d'intérêt plus élevé pour les prêts avec remboursement du capital à la fin du cycle ont provoqué des dissensions qui ont fait perdre de la clientèle à l'institution. Nous en discuterons plus longuement lorsque nous examinerons de plus près le mode d'intervention dans le chapitre sept.

Conclusion : Vers la création d'un marché financier rural concurrentiel

Nous avons pu analyser dans ce chapitre notamment l'évolution de l'offre en services financiers au Cambodge vers la création d'un marché financier rural dans lequel les différents acteurs se positionnent. Cette évolution suit le développement de la microfinance comme produit de la libéralisation des marchés financiers de manière plus généralisée dans le monde. Sa trajectoire est particulière aux circonstances du Cambodge dans un contexte de post-conflit où le cadre réglementaire vient à peine d'être mis en place après des années de vide juridique. Néanmoins, l'orientation commerciale qui demande une formalisation et une professionnalisation des institutions se poursuit. De plus, le financement de l'agriculture et la réduction de la pauvreté, jadis objectifs plus explicites des programmes de crédit rural, semblent s'effacer en faveur de la pérennisation financière des institutions et la création d'un véritable marché financier. Ainsi le nouveau paradigme des marchés financiers prend pied dans le paysage cambodgien.

Quant à l'ONG que nous étudions de près, le CRS, nous avons vu à travers ce chapitre comment sa mission en tant que grande ONG internationale puisant ses racines dans l'enseignement social de l'église catholique a évolué pendant plusieurs décennies de travail dans les pays en voie de développement. Ces évolutions ont eu lieu à plusieurs niveaux, dans sa philosophie globale de travail, au niveau du Cambodge et dans le cadre de deux programmes clés de développement rural, dans les secteurs de l'agriculture et de

la microfinance, ainsi que dans ses méthodes de travail. Toutes ces évolutions ont eu lieu dans un contexte de changements de politiques des bailleurs de fonds, de l'évolution de la situation politique, économique et humanitaire sur le terrain, du cadre juridique, et des besoins des bénéficiaires à la base dans les communautés.

L'orientation humanitaire de l'œuvre sociale du CRS est restée primordiale à travers toutes ces évolutions et sert de fil conducteur pour animer le travail pratique sur le terrain. L'allègement, voire la réduction de la pauvreté reste le but principal de ses actions. Les programmes mis en place pour réaliser ce but s'attaquent à différentes dimensions du problème. Dans le cas des deux programmes que nous étudions pour cette thèse, il s'agit surtout des dimensions économiques (l'augmentation des revenus), sociales (les groupes de caution solidaire et les groupements paysans) et éducationnelles (la formation agricole). En termes économiques donc, ils visent à relever le capital financier, social et humain.

Les méthodes utilisées pour atteindre ces objectifs sont néanmoins assez différentes. Dans le cas du programme agricole, il s'agit surtout des méthodes « non-marchandes » très décentralisées et basées sur les besoins définis par les bénéficiaires. Dans le cas du programme de microfinance, il y a forcément un compromis entre les besoins financiers de l'institution qui cherche sa pérennité à travers une logique marchande sous un cadre juridique strict, et les besoins des clients sans lesquels l'institution ne pourrait pas non plus réussir sa mission. Le programme agricole est plutôt décentralisé tandis que le programme de microfinance est assez centralisé dans sa structure, malgré ses opérations dispersées sur le terrain.

Des tensions existent au sein du CRS entre sa mission de réduction de la pauvreté et l'orientation commerciale vers laquelle les IMF évoluent. Il n'est pas évident qu'on arrive toujours à combiner les deux missions de façon convenable, et des compromis sont inévitables. Néanmoins, la continuation d'activités « non-marchands » telles que le programme agricole pourrait servir comme complément à la microfinance pour mieux sécuriser l'accès des pauvres à la microfinance. Cette complémentarité peut se réaliser à travers le renforcement du capital humain qui permet de réduire le risque par la diversification des activités et une augmentation de la production qui dégage des surplus à vendre pour une meilleure intégration au marché.

A cet égard, les résultats de l'enquête des ménages que nous avons réalisée permettront de mieux comprendre l'utilisation que les bénéficiaires font de ces services, leurs réussites et leurs échecs. Ces résultats seront exposés dans les trois prochains chapitres. Par la suite dans le chapitre sept, nous allons tourner notre attention de nouveau vers le mode d'intervention institutionnelle que nous venons d'introduire afin de comparer l'efficacité des actions des programmes à satisfaire la demande et à réduire la pauvreté.

CHAPITRE 4 - Les dotations en ressources et les portefeuilles d'activités des ménages selon une typologie du *livelihood*

Introduction

L'objectif de ce chapitre est d'abord de présenter la construction d'une typologie des ménages que nous avons enquêtés dans les cinq villages de la province de Svay Rieng. Nous avons construit cette typologie selon un panier de variables clés permettant d'identifier les principales caractéristiques qui distinguent les ménages. Pour mieux comprendre les caractéristiques de chaque groupe de la typologie, nous dresserons un portrait d'un ménage-type pour chaque groupe à partir des monographies choisies parmi les ménages enquêtés.

Nous allons ensuite croiser cette typologie avec une grille d'analyse provenant du cadre conceptuel du « *livelihood* » afin d'analyser les dotations en ressources et les portefeuilles d'activités selon les différents groupes de ménages de la typologie. Les ménages de chaque groupe utilisent leurs dotations en ressources pour développer des portefeuilles d'activités qui contribuent à leur survie, sa reproduction ou même à son avancement. Nous verrons à travers cette analyse quels liens existent entre les dotations en ressources et les portefeuilles d'activités développés par les ménages.

Avant de procéder à cette démonstration, nous allons brièvement exposer l'évolution des approches de développement rural depuis les années 50, du productivisme agricole au développement rural intégré, aboutissant à une nouvelle méthode qui commence à se répandre actuellement, à savoir l'approche « *sustainable livelihoods* » ou « des moyens d'existence durable » (MED).

Nous ferons ensuite le rapprochement du cadre conceptuel du *livelihood* sous-tendu par cette approche, notamment les dotations en ressources et les portefeuilles d'activités, avec la typologie. Cette typologie est le produit des techniques statistiques que nous avons utilisées pour analyser les données collectées auprès des ménages. Il s'agit notamment de l'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) et la classification ascendante hiérarchique (CAH) qui ont conduit à la création de variables synthétiques représentant des thématiques différentes pour aboutir à la construction de la typologie du *livelihood* des ménages qui sera la base de nos analyses dans cette thèse.

1. Productivisme agricole, développement rural intégré, et *sustainable livelihoods*

Le développement rural pendant les décennies 50 et 60 était caractérisé surtout par l'objectif d'une augmentation de la production agricole à travers la recherche sur de nouvelles variétés et l'approvisionnement en services techniques, traduits par la révolution verte. Cette approche a remporté un succès surtout dans les zones les plus favorisées et parmi les paysans les plus riches, mais avec des effets de plus en plus néfastes sur l'environnement sans pour autant réduire la faim dans le monde (Conway, 1997 ; Carney, 1999). Les années 70 ont vu une nette réorientation des priorités vers une approche de développement rural intégré qui cherchait à répondre à une gamme plus large de besoins au-delà de l'agriculture, y compris des services sociaux, l'infrastructure et les activités génératrices de revenus non-agricoles. Cette nouvelle approche reconnaissait le fait que seules des augmentations de rendements ne pourraient pas résoudre le problème de la

pauvreté, et essayait d'intégrer une définition élargie de la pauvreté des « conditions de vie. »

Cependant, le développement rural intégré à son tour a été discrédité comme excessivement lourd dans ses structures, trop ambitieux dans ses objectifs et peu durable (Carney, 1999). Peu à peu, des appels à la réforme ont abouti à la libéralisation du secteur agricole, mettant fin aux subventions des intrants et des institutions qui avaient caractérisé les anciennes approches. Les années 90 ont vu la consolidation de la stratégie de libéralisation sous le nom de « Consensus de Washington » adopté par les institutions internationales. La réduction du rôle de l'Etat dans tous les secteurs, y compris l'agriculture, est devenue le maître mot. Parallèlement, les ressources des bailleurs de fonds allouées à l'agriculture ont fortement baissé (Carney, 1999), et les prix des matières premières et des produits agricoles sur les marchés internationaux ont chuté de façon durable sous le poids de la surproduction et des subventions des pays industrialisés, laissant les paysans des zones rurales des pays en voie de développement dans une situation de crise sans précédent.

De ces décombres, une nouvelle approche est née, essayant à la fois de mieux comprendre la complexité des stratégies des acteurs et les moyens d'existence à leur disposition, ainsi que les dimensions multiples de la pauvreté (Carney, 1999). C'est cette approche, connue sous le nom de « moyens d'existence durable » (*sustainable livelihoods* ou *livelihood* tout court) que nous avons adoptée dans le cadre de cette thèse pour essayer de comprendre la complexité des ménages ruraux que nous avons étudiés.

2. Le cadre conceptuel du *livelihood*

L'approche des moyens d'existence durable (MED) intègre le constat, fait à partir des approches participatives de développement expérimentées dans les années 80 (telles que les MARP), d'une grande diversité dans les objectifs et les stratégies des ménages ruraux (Ashley et Carney, 1999). De plus, une analyse plus fine de la pauvreté a permis de mieux reconnaître l'importance des ressources (*assets*) dont disposent les ménages dans leur choix de stratégies, et le fait que c'est justement le manque de ces ressources qui accroît fortement leur vulnérabilité aux crises et aux intempéries (Banque mondiale, 2000). Mais à la différence des anciennes approches qui se concentraient sur l'approvisionnement en biens, les institutions et les services, ce sont, ici, les personnes elles-mêmes qui sont au cœur de cette nouvelle stratégie. Ainsi, on essaie de mieux saisir leurs décisions dans un contexte complexe, et de leur ouvrir la porte vers de nouvelles possibilités de *livelihood* susceptibles d'avoir un impact direct sur leur niveau de vie.

Le concept de *livelihood* commence donc par reconnaître l'existence de cinq formes de capital (les ressources). Il s'agit en l'occurrence du capital naturel, matériel, humain, financier et social (Ashley et Carney, 1999). La dotation des ménages dans ces différentes formes de capital joue un rôle essentiel dans leurs choix d'activités économiques (Scoones, 1998). Par exemple, un ménage avec beaucoup de terre et des équipements agricoles (le capital naturel et matériel) n'aura pas la même stratégie qu'un ménage avec peu de terre, pas d'outillage et une main-d'œuvre limitée (capital humain).

Cependant, la définition du concept de *livelihood* n'est pas limitée aux simples facteurs de production. Il prend en compte non seulement plusieurs formes de capital ainsi que leurs interactions, mais va plus loin aussi pour comprendre l'environnement qui les entoure,

c'est-à-dire des facteurs du contexte externe qui agissent sur le ménage. La définition de *livelihood* proposée par Ellis que nous adoptons ici est la suivante :

« *Un livelihood est composé des ressources (le capital naturel, matériel, humain, financier et social), des activités et l'accès (intermédié par les institutions et les rapports sociaux) qui ensemble déterminent le niveau de vie de l'individu ou du ménage.* » (Ellis, 2000).

Cette définition modifie légèrement la définition plus ancienne de Chambers et Conway (1991) en insistant davantage sur la question de l'accès et de l'importance des institutions comme médiateurs dans ce processus. Selon Ellis, l'accès aux différentes formes de capital dépend des rapports sociaux entre les acteurs, la présence et l'impact des institutions et des organisations. Toutes ces interactions ont lieu dans un contexte d'évolution de la population, de la migration, du changement technique, des prix relatifs, des politiques au niveau macro, des tendances macro-économiques nationales et même mondiales dans cette ère de mondialisation des échanges à tous niveaux.

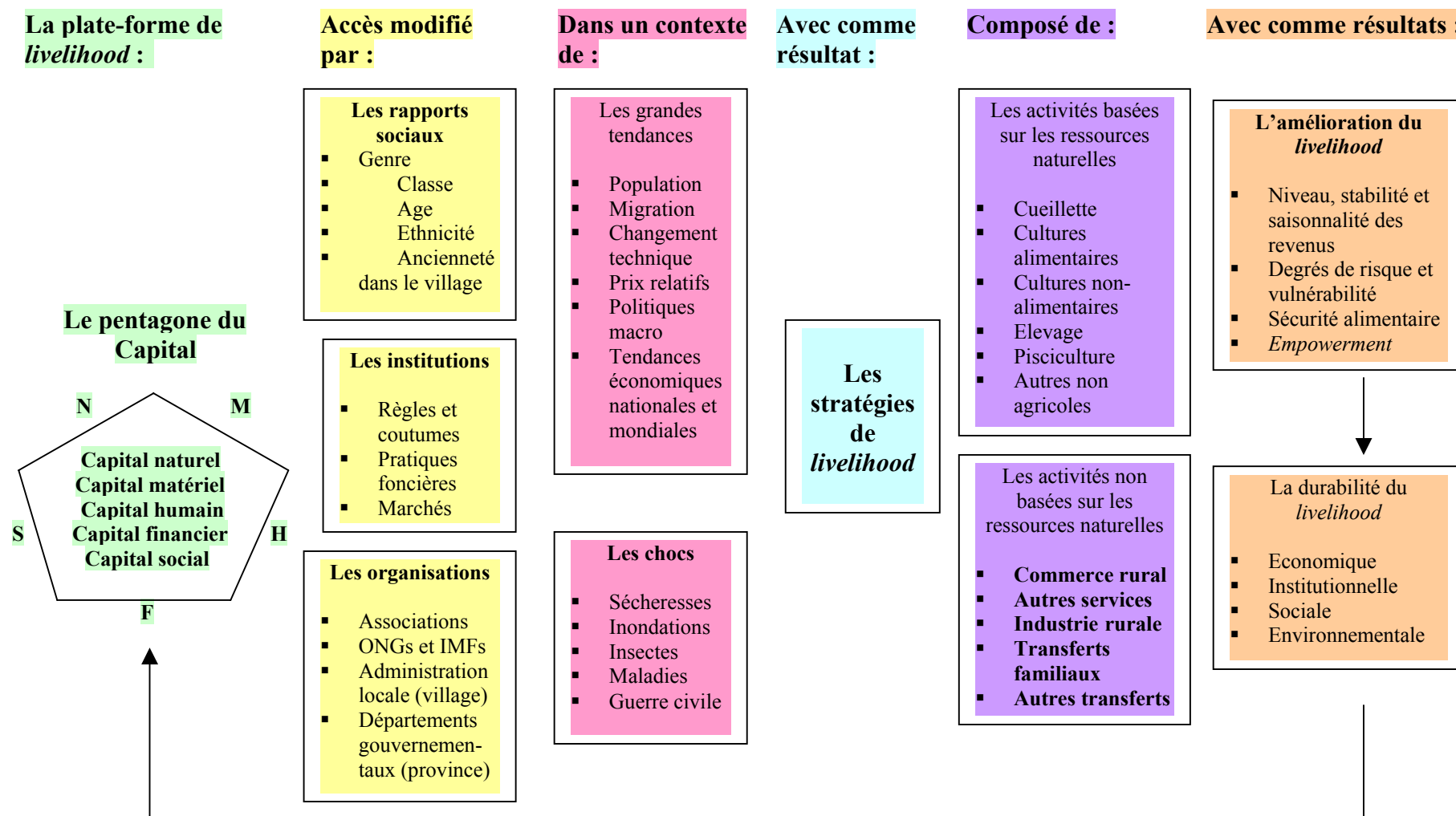
Dans le contexte que nous étudions, des chocs co-variants tels que les sécheresses, les inondations, les problèmes phytosanitaires et les épizooties, et la guerre civile ont également eu un effet non-négligeable sur la population. Tous ces facteurs se conjuguent dans le choix d'un portefeuille dynamique d'activités, qui a comme résultat soit la réussite ou l'échec quant à l'amélioration et la durabilité du *livelihood*. Le cadre conceptuel qui formalise ces interactions est schématisé dans la figure 9 ci-dessous.

Les résultats obtenus à travers ces portefeuilles d'activités en terme d'amélioration du *livelihood* de façon durable peuvent ensuite augmenter de nouveau le stock des différentes formes de capital par un processus d'accumulation, et ainsi améliorer l'accès aux institutions et aux organisations (la deuxième colonne de la figure 9) pour aider les ménages à mieux faire face au contexte (décrit dans la troisième colonne). Ainsi, le modèle intègre un renforcement mutuel qui reflète le dynamisme des stratégies des ménages paysans.

Nous avons déjà décrit dans le premier chapitre, sur le contexte du Cambodge, la présence des facteurs externes au Cambodge et dans la province de Svay Rieng où nous avons fait nos enquêtes (la deuxième et la troisième colonne de la figure 9). Dans ce chapitre, nous allons descendre au niveau du ménage afin de comprendre les différentes dotations en capital. Cela permettra de mieux comprendre par la suite les portefeuilles d'activités choisies par les différents groupes de la typologie du *livelihood*, qui seront exposés en deuxième partie. C'est dans les chapitres suivants que nous verrons en détail la participation dans les services financiers et la formation agricole, ainsi que les réussites et les échecs des ménages et les facteurs explicatifs de ces phénomènes.

Pour faire des comparaisons, notre analyse utilisera les cinq groupes de la typologie du *livelihood* construite à partir des cinq variables synthétiques relevant des AFCM sur le niveau de richesse et de patrimoine, la production et la productivité rizicole, les revenus, la diversité des activités du ménage et l'autosuffisance du ménage. Nous ferons également un découpage selon les cinq villages enquêtés qui ont chacun des caractéristiques particulières déjà présentées dans le chapitre précédent.

Figure 1 : Le cadre conceptuel du *livelihood*.



Source: Adapté de Ellis (2000), Scoones (1998) et Carney (1998, 1999).

A travers cette analyse, nous essayerons de déterminer quels groupes et quels villages ont les dotations les plus, ou les moins, importantes pour chaque type de capital ainsi que les combinaisons diverses de capital, dans le but d'essayer de déterminer comment ces dotations influencent les choix d'activités. L'étude des principales tendances de chaque village permettra de comprendre aussi l'influence de l'environnement sur les décisions des ménages.

Enfin, nous poserons aussi la question de savoir si les différentes formes de capital peuvent être complémentaires, si des substitutions sont possibles ou si elles sont complètement indépendantes par rapport aux stratégies adoptées par les ménages. Cette analyse nous amènera à faire une comparaison des points communs entre les différents groupes de la typologie du *livelihood* en termes de dotation en ressources et enfin de dresser un profil de la demande.

Bien qu'elle constitue une évolution très positive dans la pensée sur le développement rural par une prise en compte des stratégies des ménages et le contexte qui les entoure, l'approche MED a, néanmoins été critiquée. D'abord, sur la question de la durabilité, et principalement environnementale, peu claire (Ashley et Carney, 1999). Parfois, la sécurité économique des ménages peut être en conflit avec la durabilité environnementale.

Ensuite, sur le cadre conceptuel qui intègre insuffisamment les aspects du pouvoir et de la politique (Ashley et Carney, 1999). En fait, les stratégies et les possibilités accessibles aux ménages ruraux sont également conditionnées par le capital politique. Le seul problème, souvent épineux, de la réforme foncière peut être le meilleur exemple de la façon dont l'impuissance politique se répercute sur les options économiques ouvertes aux pauvres.

D'autres auteurs ont adapté le cadre conceptuel du *livelihood* pour intégrer une approche des droits humains, inspirée par les travaux de Sen à ce sujet (1981, 1999). Ils ont ainsi, ajouté le capital politique aux cinq formes de capital, et les ont redéfinies en termes de conventions internationales sur les droits de l'homme (le droit à la nourriture, au logement adéquat, à l'éducation, à la santé, etc.) (Moser et Norton, 2001). Ensuite, ils ont développé une description du processus politique et des différents rouages pour contester les droits : des négociations sur les politiques et leur interprétation, le système juridique, l'administration, des canaux sociaux et le secteur privé. Cet enrichissement du cadre conceptuel est intéressant dans son intégration du processus politique, mais il dépasse les objectifs de cette thèse qui sont plutôt centrés sur l'économie des ménages et les interventions de développement rural par les ONG.

Une autre critique portée contre le MED est qu'il est plutôt neutre sur la question de la pauvreté. Le cadre conceptuel peut être appliqué à tous les ménages, les riches et les pauvres. Par conséquent, on peut craindre que la réduction de la pauvreté soit marginalisée dans l'analyse. Comme nous le verrons dans le chapitre sept sur le mode d'intervention institutionnel, cette critique s'applique également au travail réalisé par les ONG, notamment aux programmes de microfinance qui s'adressent plutôt aux couches plus aisées de la population, moins risquées et plus économiquement dynamiques.

Sur un registre plus universitaire, nous pensons que la grille d'analyse de *livelihood* et les outils, tels qu'ils sont exploités dans l'ouvrage d'Ellis (2000), pourraient être enrichis par un traitement statistique afin de regrouper les ménages selon leurs caractéristiques homogènes. L'ouvrage d'Ellis présente ces outils à partir d'un échantillon de ménages en

Tanzanie, selon un découpage par village, par classes de revenus ou par classes de propriété des terres, ce qui est déjà intéressant. Néanmoins, nous pensons avoir poussé l'analyse encore plus loin en essayant de croiser la grille d'analyse avec une typologie construite à partir d'un panier de variables beaucoup plus large, selon des thématiques qui relèvent du concept de *livelihood* (notamment le patrimoine, la production, les revenus, l'autosuffisance et la diversité). La construction de cette typologie sera présentée dans la prochaine partie de ce chapitre.

3. La construction de la typologie du *livelihood*

Pour faire le traitement statistique, nous avons choisi la technique de l'analyse factorielle en composantes multiples (AFCM). Cette technique a été privilégiée pour plusieurs raisons. D'abord, l'utilisation de l'AFCM et la CAH permet de renforcer la capacité d'analyse du cadre conceptuel du *livelihood*. Seul, le cadre conceptuel du *livelihood* ne permet pas de regrouper des ménages semblables sur un panier de caractéristiques. Par exemple, on peut faire des regroupements selon des fourchettes différentes pour une seule variable, telle que la terre (capital naturel) ou l'épargne (capital financier). Cependant, cette technique est limitée parce qu'elle ne permet pas de regrouper les ménages qui se ressemblent par rapport à un plus grand panier de variables. Par contre, en regroupant des ménages qui se ressemblent sur tout un panier de caractéristiques, l'AFCM et la CAH permettent de mieux analyser l'ensemble de facteurs qui contribuent aux comportements et aux choix des ménages. Ainsi, le cadre conceptuel du *livelihood* peut servir comme grille d'analyse pour mieux comprendre et analyser les différents comportements des groupes d'acteurs.

Ensuite, la technique d'AFCM permet de traiter de façon statistique des informations qualitatives pour lesquelles on peut développer des indices (par exemple la qualité de la maison) au lieu d'utiliser des informations chiffrées qui sont difficiles à comparer à cause de la multitude des formes d'argent utilisées au Cambodge et la variation de la valeur dans le temps, ce qui rend des comparaisons difficiles entre les ménages.

Enfin, il s'agit de données collectées auprès de paysans qui ne tiennent pas de comptabilité écrite. Par conséquent, les informations recueillies sont dépendantes de la mémoire de la personne enquêtée, ce qui est parfois approximatif, en particulier sur les questions relatives à une situation datant de trois ans. Le fait de classer les informations en groupes relativement homogènes selon la technique décrite ci-dessous permet donc de réduire l'effet potentiel d'informations erronées.

3.1. Les AFCM et la CAH : les variables synthétiques

Pour construire notre typologie, nous avons procédé par étapes afin de choisir les variables les plus importantes. D'abord, nous avons choisi cinq thèmes pour les AFCM. Ces thèmes étaient les suivants :

- le niveau de richesse/le patrimoine du ménage ;
- la production et la productivité ;
- les revenus ;
- l'autosuffisance ;
- la diversité.

Chaque AFCM a regroupé une série de 7 à 9 variables à réduire en une variable synthétique à plusieurs classes. Nous avons d'abord fait des classes pour chaque variable initiale. Le nombre de classes a varié entre trois et cinq pour chaque variable initiale, ceci en fonction de la gamme des valeurs. Chaque classe était homogène en caractéristiques, mais pas forcément en effectif par rapport aux autres classes.

Une fois les classes créées, nous avons réalisé les AFCM sur Winstat. Les classes ont été parfois corrigées lorsqu'il s'est révélé que les résultats des AFCM étaient brouillés et les distinctions entre les groupes n'étaient pas claires. Les modifications ont porté sur les regroupements en changeant la fourchette pour une classe ou en supprimant parfois des classes avec un effectif trop réduit.

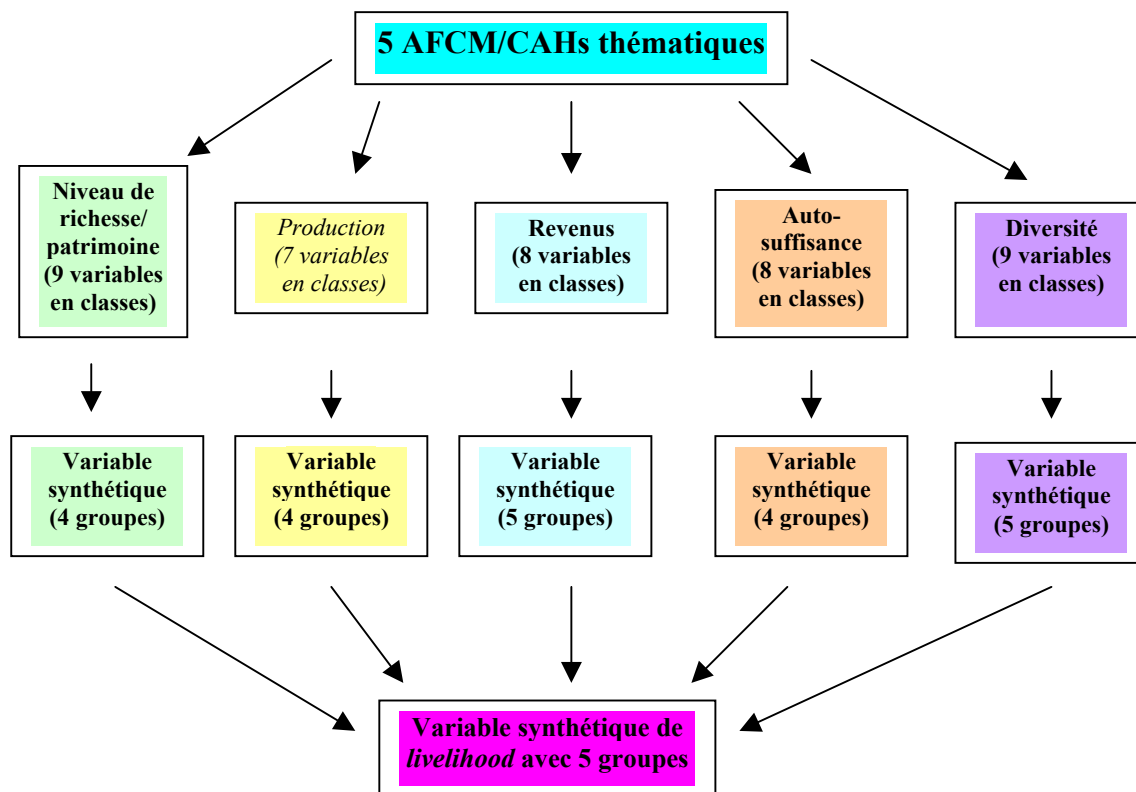
Chaque AFCM a donc abouti sur une réduction des variables à des axes, chacun expliquant de façon décroissante le pourcentage de variation entre les ménages. Chaque axe est composé de toutes les variables utilisées dans l'AFCM, mais avec des pourcentages de contribution différents. En général, nous nous sommes arrêtés à 3 ou 4 axes pour la classification hiérarchique. Donc, de 7 à 9 variables au début, nous avons abouti à 3 ou 4 regroupements de variables (appelés facteurs ou axes) pour chaque variable synthétique. Le pourcentage de variation expliqué par le premier axe a varié entre 14 % (richesse/patrimoine) et 30 % (autosuffisance), sur le deuxième axe entre 9 et 20 % et sur le troisième axe entre 7 et 11 %. Le cumul des trois premiers axes a varié entre 32 % (richesse) et 60 % (autosuffisance).

Une fois l'AFCM réalisée, nous avons utilisé la technique de classification ascendante hiérarchique (CAH) pour créer des groupes de ménages avec des caractéristiques homogènes parmi les variables utilisées dans l'AFCM. La CAH permet de visualiser un arbre composé de groupes de ménages divisés et sous-divisés en branches de groupes de plus en plus homogènes. L'astuce consiste à trouver un nombre de groupes qui permet de bien distinguer, sans que l'effectif de chaque groupe soit trop important pour ne pas y voir clair, ni trop réduit pour avoir une pléthore de groupes à étudier et trop de détails.

En général, nous avons pu limiter le nombre de groupes pour chaque variable à 4 ou 5. Le pourcentage de l'échantillon total dans chaque groupe était en moyenne de 20 à 25 %. Dans deux cas, il y a un groupe d'à peine 4 % (les très pauvres), tandis que le plus grand groupe (les pauvres dans l'AFCM sur le niveau de richesse) a un effectif représentant 58 % de l'échantillon. Il s'agit, surtout pour le groupe très pauvre, de ménages assez différents du reste, nous avons donc préféré le garder séparément.

A la fin du processus, nous avons obtenu cinq variables synthétiques à partir des cinq AFCM thématiques. Chaque variable synthétique a par la suite été utilisée pour faire une dernière AFCM de synthèse permettant de regrouper toutes les caractéristiques des ménages sous forme d'une variable avec cinq classes. Cette dernière variable nous a permis d'établir enfin la typologie *livelihood* des ménages regroupant toutes les 41 variables utilisées dans les cinq AFCM thématiques. La figure ci-dessous illustre le processus de construction :

Figure 2 : La construction de la typologie *livelihood*



Nous allons maintenant décrire les AFCM individuellement, les variables qui ont été choisies et leurs contributions, les variables les plus importantes sur les trois ou quatre premiers axes retenus pour la classification hiérarchique, les oppositions éventuelles entre les différentes classes d'une variable sur l'interprétation graphique de l'AFCM, les groupes de ménages résultants de la CAH et leur description par rapport aux variables de départ. Dans un cas, nous présenterons les fiches de sortie de l'une des AFCM clés sur le niveau de richesse/patrimoine afin de démontrer en détail toutes les composantes et les étapes de la technique. Les fiches de sortie de toutes les autres AFCM et CAH se trouvent dans les annexes 1 à 5. Enfin, toutes ces informations seront résumées dans la typologie du *livelihood* des ménages qui sera présentée brièvement avant d'être développée en détail à travers les dotations en capital et les portefeuilles d'activités.

3.1.1. Le niveau de richesse/patrimoine

Nous avons choisi neuf variables clés pour représenter le niveau de richesse en termes de patrimoine du ménage. Les variables choisies et leurs contributions moyennes en ordre d'importance sont les suivantes.

Les variables de l'AFCM richesse/patrimoine

EQA – l'indice d'équipement agricole composé de charrue, niveleuse, transplantoir, charrette, pompe manuelle, motopompe et décortiqueuse de riz. L'indice a été construit sur la base de 100 avec chaque article ayant une part proportionnelle relative à sa valeur monétaire approximative. (16,7% de contribution en moyenne).

TERN – la surface de terre en ares (100 ares = 1 hectare) dont le ménage est propriétaire actuellement. (13,4% de contribution en moyenne).

PIGN – le nombre de porcins dont le ménage est propriétaire actuellement. (11,7% de contribution en moyenne).

RIELN – épargne en riels (ou dans certains cas en dollars convertis en riels) dont le ménage est propriétaire actuellement. (3.900 riel = US\$1) (11,5% de contribution en moyenne).

ORN – épargne en or dont le ménage est propriétaire actuellement (libellée en *chi* qui valait US\$32 lors de enquête). (11,3% de contribution en moyenne).

ATN – le nombre d'animaux de trait dont le ménage est propriétaire actuellement (10,5% de contribution en moyenne).

BMTR – l'indice d'équipement ménager composé de bicyclette, motocyclette, téléviseur et radio. L'indice a été construit sur la base de 100. Chaque article a une part proportionnelle à sa valeur monétaire approximative. (9,4% de contribution en moyenne).

CDN – le nombre de poulets et de canards dont le ménage est propriétaire actuellement. (7,8% de contribution en moyenne).

HOUSE – l'indice de la qualité du logement du ménage. Cet indice a été construit avec quatre valeurs (1 à 4 en valeur croissante de qualité) qui représentent un composite de facteurs définissant la qualité de la maison. La valeur donnée à chaque ménage dépendait de plusieurs facteurs : la position de la maison (sur le sol ou sur pilotis), la qualité des murs (terre, paille, bois ou béton), la toiture (paille, zinc, tuile ou béton), et la valeur monétaire approximative. (7,7% de contribution en moyenne).

Les sorties détaillées de l'AFCM et de la CAH

Ci-dessous nous présentons en détail les sorties de l'AFCM et de la CAH pour les neuf variables traitées dans l'AFCM richesse/patrimoine.

AFCM Richesse/Patrimoine

ANALYSE DES CORRESPONDANCES MULTIPLES 14/08/2002 14:47:50

D:\MYDOCU~1\THESE\SPSS&W~1\FUSIO43.WST (119 individus 9 variables)

NOMBRE D'INDIVIDUS ACTIFS : 119

NOMBRE D'INDIVIDUS SUPPLEMENTAIRES : 0

	VALEUR PROPRE	%	% CUMULE	HISTOGRAMME
001	0.397	14.307	14.307	=====
002	0.298	10.743	25.051	=====
003	0.195	7.012	32.063	=====
004	0.183	6.576	38.639	=====
005	0.168	6.058	44.697	=====
006	0.153	5.517	50.213	=====
007	0.139	5.021	55.235	=====
008	0.133	4.786	60.021	=====
009	0.121	4.355	64.376	=====
010	0.112	4.026	68.402	=====
011	0.104	3.752	72.154	=====
012	0.102	3.664	75.818	=====
013	0.091	3.293	79.112	=====
014	0.081	2.898	82.010	=====
015	0.074	2.668	84.678	=====
016	0.068	2.449	87.127	=====
017	0.066	2.377	89.504	=====
018	0.055	1.978	91.482	=====
019	0.051	1.839	93.321	=====
020	0.044	1.590	94.911	=====

COORDONNEES DES VECTEURS PROPRES				
		FACTEUR 1	FACTEUR 2	FACTEUR 3
ATNCL	ATNCL001	-1.566	-1.740	0.391
	ATNCL002	-0.097	0.990	0.597
	ATNCL003	1.231	0.218	-0.907
BMTREVCL	BMTREVC001	-2.001	-0.391	-1.574
	BMTREVC002	-0.277	1.054	-0.392
	BMTREVC003	0.446	-0.343	-0.001
	BMTREVC004	0.972	-1.537	1.557
CDNCL	CDNCL001	-0.913	-0.705	0.129
	CDNCL002	-0.257	0.842	-0.494
	CDNCL003	0.720	-0.144	1.283
	CDNCL004	1.792	-0.192	-2.110
EQAREVCL	EQAREVC001	-2.363	-2.114	-1.615
	EQAREVC002	-1.063	-0.715	0.939
	EQAREVC003	0.316	1.204	0.924
	EQAREVC004	1.595	-0.567	-2.036
HOUSE	HOUSE001	-1.773	0.488	-1.375
	HOUSE002	-0.172	0.994	0.756
	HOUSE003	0.745	-0.831	-0.010
ORNCL	ORNCL001	-1.724	0.181	-1.465
	ORNCL002	-0.753	0.868	-0.530
	ORNCL003	0.450	0.845	1.067
	ORNCL004	1.025	-1.944	-0.013
PIGNCL	PIGNCL001	-1.399	-0.241	-1.156
	PIGNCL002	-0.591	-0.163	2.164
	PIGNCL003	0.918	0.745	-0.390
	PIGNCL004	1.461	-0.510	-0.605
RIELNCL	RIELNCL001	-0.928	0.351	-1.635
	RIELNCL002	-0.179	0.876	1.021
	RIELNCL003	0.914	-0.025	-0.095
	RIELNCL004	0.922	-2.310	1.066
TERNCL	TERNCL001	-1.604	-2.199	0.766
	TERNCL002	-0.500	1.031	0.151
	TERNCL003	0.508	0.689	0.392
	TERNCL004	1.962	-0.565	-1.797

LES VARIABLES								
COORD : Coordonnées des modalités sur les axes.								
CTR : Part (en %) de la modalité dans la construction du facteur.								
QLT : Qualité de la représentation d'une modalité sur les axes sélectionnés.								
VARIABLES ACTIVES		FACTEUR 01		FACTEUR 02		FACTEUR 03		
		QLT	COORD	CTR	COORD	CTR	COORD	CTR
ATNCL	ATNCL001	67.2	-0.987	7.10	-0.950	8.76	0.172	0.44
	ATNCL002	22.2	-0.061	0.04	0.541	4.12	0.264	1.50
	ATNCL003	43.9	0.776	6.08	0.119	0.19	-0.400	3.30
				13.22		13.07		5.24
BMTREVCL	BMTREVC001	23.8	-1.261	4.48	-0.213	0.17	-0.695	2.78
	BMTREVC002	29.4	-0.174	0.36	0.576	5.29	-0.173	0.73
	BMTREVC003	4.0	0.281	0.58	-0.187	0.34	0.000	0.00
	BMTREVC004	41.3	0.613	2.20	-0.840	5.51	0.687	5.66
				7.63		11.32		9.17
CDNCL	CDNCL001	21.8	-0.576	2.88	-0.385	1.72	0.057	0.06
	CDNCL002	13.9	-0.162	0.24	0.460	2.58	-0.218	0.89
	CDNCL003	18.8	0.454	1.50	-0.078	0.06	0.566	4.77
	CDNCL004	24.2	1.130	3.60	-0.105	0.04	-0.931	4.99
				8.22		4.40	10.70	
EQAREVCL	EQAREVC001	45.5	-1.490	6.26	-1.155	5.01	-0.713	2.92
	EQAREVC002	24.9	-0.670	3.06	-0.391	1.38	0.414	2.39
	EQAREVC003	47.9	0.199	0.48	0.658	6.90	0.408	4.07
	EQAREVC004	56.2	1.006	6.41	-0.310	0.81	-0.898	10.45
				16.21		14.10		19.82
HOUSE	HOUSE001	36.2	-1.118	6.16	0.267	0.47	-0.607	3.71
	HOUSE002	20.4	-0.109	0.11	0.543	3.60	0.334	2.08
	HOUSE003	41.9	0.470	3.06	-0.454	3.80	-0.005	0.00
				9.33		7.87		5.79
ORNCL	ORNCL001	21.4	-1.087	3.88	0.099	0.04	-0.646	2.80
	ORNCL002	21.0	-0.475	1.85	0.474	2.46	-0.234	0.92
	ORNCL003	23.2	0.284	0.70	0.461	2.46	0.471	3.93
	ORNCL004	59.3	0.646	3.24	-1.062	11.64	-0.006	0.00
				9.67		16.61		7.65
PIGNCL	PIGNCL001	40.5	-0.882	6.03	-0.132	0.18	-0.510	4.11
	PIGNCL002	35.7	-0.372	0.98	-0.089	0.07	0.955	13.12
	PIGNCL003	20.3	0.578	2.59	0.407	1.71	-0.172	0.47
	PIGNCL004	23.9	0.921	4.58	-0.279	0.56	-0.267	0.79
				14.18		2.52		18.49
RIELNCL	RIELNCL001	39.0	-0.585	2.89	0.192	0.41	-0.722	8.99
	RIELNCL002	21.7	-0.113	0.12	0.479	2.80	0.451	3.79
	RIELNCL003	8.4	0.576	1.87	-0.014	0.00	-0.042	0.02
	RIELNCL004	43.5	0.581	1.59	-1.262	9.96	0.471	2.12
				6.47		13.17		14.92
TERNCL	TERNCL001	65.2	-1.011	5.77	-1.201	10.84	0.338	1.31
	TERNCL002	21.3	-0.315	0.93	0.563	3.97	0.067	0.08
	TERNCL003	11.0	0.320	0.82	0.376	1.51	0.173	0.49
	TERNCL004	48.3	1.237	7.55	-0.309	0.63	-0.793	6.33
				15.07		16.94		8.22
TOTAL				100.00		100.00		100.00

Les deux premières variables sur les trois axes retenus pour la classification :

1^{er} axe : EQA, TERN (31 % de contribution ensemble).

2^e axe : TERN, ORN (34 % de contribution ensemble).

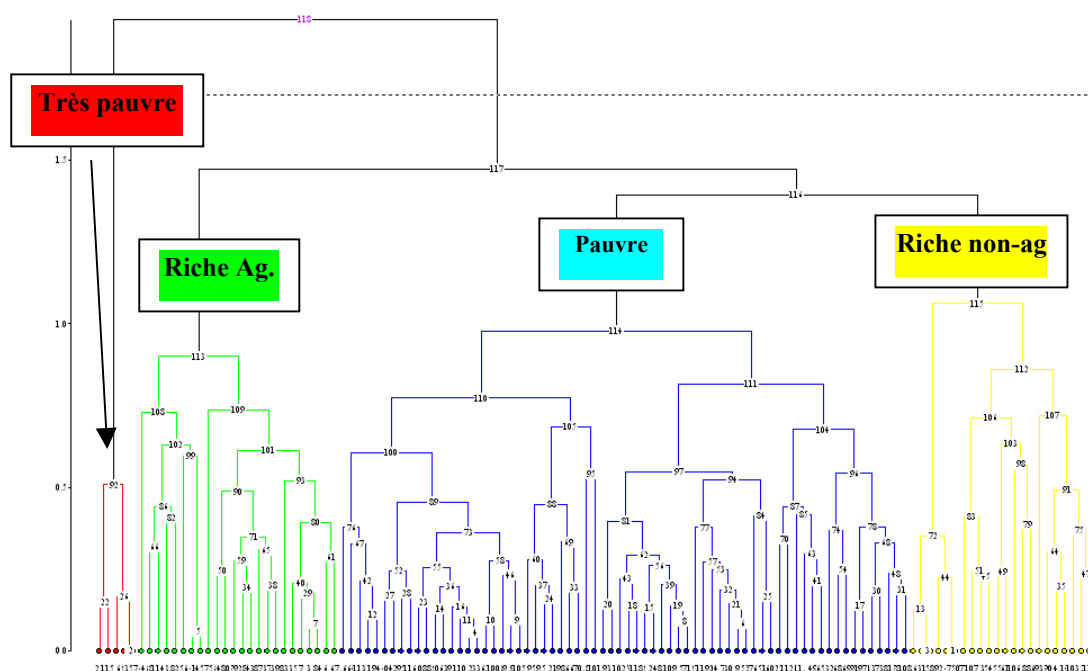
3^e axe : EQA, PIGN (38 % de contribution ensemble).

Discussion :

Le premier axe est composé surtout des variables de l'équipement agricole (EQAREVCL) et de la terre (TERNCL). Il y a des oppositions fortes entre les groupes d'individus avec peu et beaucoup d'équipement agricole, ainsi qu'entre ceux qui ont peu et beaucoup de terre. Ces oppositions confirment le fait que ces deux variables permettent de distinguer fortement les individus de notre échantillon. Nous verrons plus tard dans ce chapitre l'importance de l'équipement agricole et de la terre dans le choix des stratégies et les combinaisons d'activités entreprises par les ménages. La terre est toujours importante sur le deuxième axe et l'équipement agricole sur le troisième axe, avec l'or et les porcins à des niveaux élevés de contribution également.

A partir des résultats de l'AFCM, nous avons procédé à la CAH sur les trois premiers axes. Le graphique est présenté ci-dessous pour démontrer les quatre groupes retenus pour la partition et la sauvegarde de la variable synthétique.

Graphique 1 : La CAH de l'AFCM richesse/patrimoine.



Le tableau ci-dessous nous permet de voir les moyennes obtenues par les différents groupes sur les variables utilisées dans l'AFCM. Il confirme également les oppositions déjà notées plus haut.

Tableau 1 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de richesse/patrimoine sur les variables utilisées dans l'AFCM.

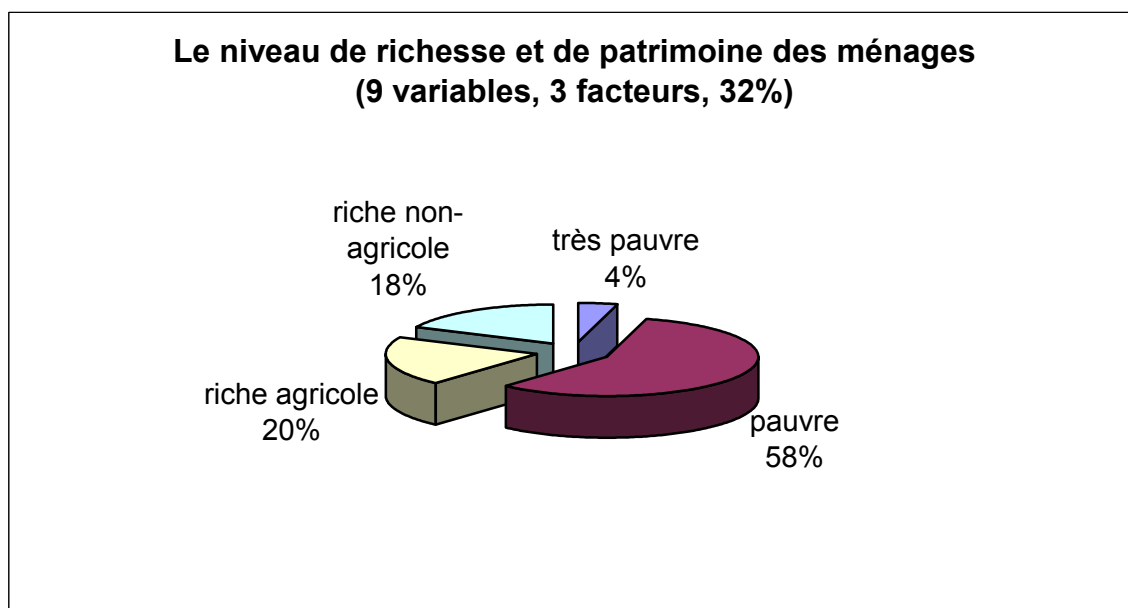
	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Description du groupe	Très Pauvre non agricole	Pauvre	Riche agricole	Riche non-agricole
effectif	4%	58%	20%	18%
EQA	0,0	4,0	18,0	1,6
TERN	20,9	190,6	431,2	51,1
PIGN	0,0	1,3	3,7	0,8
RIELN	20.000	238.191	1.373.542	1.545.659
ORN	0,7	3,8	14,5	15,1
ATN	0,0	2,2	4,2	0,3
BMTR	2,2	28,8	63,7	56,4
CDN	6,4	17,8	32,2	11,8
HOUSE	1,2	2,1	2,8	2,8

Les caractéristiques des groupes

D'après les moyennes présentées dans le tableau, il est clair que le premier groupe est beaucoup plus pauvre que les trois autres du fait de ses scores moyens bien plus bas sur toutes les variables. Le deuxième groupe est également pauvre, mais dans une situation nettement supérieure au premier groupe. Le troisième groupe est beaucoup plus riche et semble plutôt orienté vers l'agriculture au regard de son résultat bien plus élevé sur l'équipement agricole, la surface très importante de terre dont ils sont propriétaires et les nombreux animaux qu'ils possèdent. Enfin, le quatrième groupe est légèrement plus riche encore, mais pas très agricole compte tenu de son faible résultat sur l'équipement agricole, le peu de terre dont ils sont propriétaires et le nombre très bas d'animaux qu'ils possèdent.

Le graphique ci-dessous permet de visualiser l'importance de la taille du groupe pauvre qui représente la majorité (plus de 50 %) de l'échantillon. Néanmoins, les riches représentent globalement plus du tiers de l'échantillon, toute orientation (agricole ou non-agricole) confondue, et les très pauvres sont très minoritaires avec 4 % seulement.

Graphique 2 : Le niveau de richesse et de patrimoine des ménages.



3.1.2. La production et la productivité

L'AFCM suivante était sur la production et la productivité rizicole en 2000/01. Pour réaliser cette AFCM, nous avons utilisé des variables des informations obtenues directement par le biais des enquêtes ainsi que des variables calculées telles que le rendement en kilogramme par hectare et le coût par kilogramme de paddy produit. Les variables choisies et leurs contributions moyennes en ordre d'importance sont :

Les variables de l'AFCM production et productivité

WSRQPN – la quantité de riz (paddy) de saison pluvieuse produite dans la saison 2000 – 2001 en kg. (21,2% de contribution en moyenne).

TERWSR – la surface (en ares) utilisée par le ménage pour cultiver le riz. (18,4% de contribution en moyenne).

WSRET – le coût total de la production rizicole (total de tous les postes de dépenses de la préparation du champ jusqu'à la récolte et le battage). (16,7% de contribution en moyenne).

WSRSN – la quantité de riz (paddy) de saison pluvieuse vendue de la campagne 2000 – 2001 en kg. (16,0% de contribution en moyenne).

WSRSNPC – le pourcentage de riz vendu de la production totale de la campagne 2000 – 2001 en kg. (9,9% de contribution en moyenne).

WSRYH – le rendement par hectare du riz (paddy) pour la campagne 2000 – 2001 en kg. (9,6% de contribution en moyenne).

WSREF – le coût total de production rizicole/le nombre de kg. de paddy produit. (8,3% de contribution en moyenne).

Les résultats de l'AFCM ont donné les deux premières variables suivantes sur les trois axes retenus pour la classification :

1^{er} axe : WSRQPN, WSRET (33 % de contribution ensemble).

2^e axe : WSRQPN, TERWSR (49 % de contribution ensemble).

3^e axe : WSRQPN, WSRSN (43 % de contribution ensemble).

Discussion

Des oppositions fortes existent entre la deuxième classe de TERWSR, WSRET et WSRQPN (toutes positives) et la quatrième classe de ces mêmes variables (toutes négatives). On peut donc supposer que les ménages avec un niveau moins élevé de terre, un bas niveau de dépenses de production et un bas niveau de quantité de riz produit sont dans un camp opposé à celui des ménages ayant une surface de terre, des dépenses de production et de quantité produite très élevées.

Le tableau ci-dessous permet de comparer les moyennes sur toutes les variables de l'AFCM entre les quatre groupes de ménages. Il confirme l'opposition déjà notée ci-dessous.

Tableau 2 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de production/productivité sur les variables utilisées dans l'AFCM.

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Description du groupe	Ménage non-agricole	Petit producteur ag.	Moyen producteur ag.	Grand producteur ag.
WSRQPN	0,0	1.115	1.987	4.395
TERWSR	0,0	113,2	231,4	417,5
WSRET	0,0	98.534	231.890	485.429
WSRSN	0,0	44	417	1.790
WSRSNPC	0,0	<1%	21%	41%
WSRYH	0,0	1.040	940	1.075
WSREF	0,0	103,4	121,1	115,3

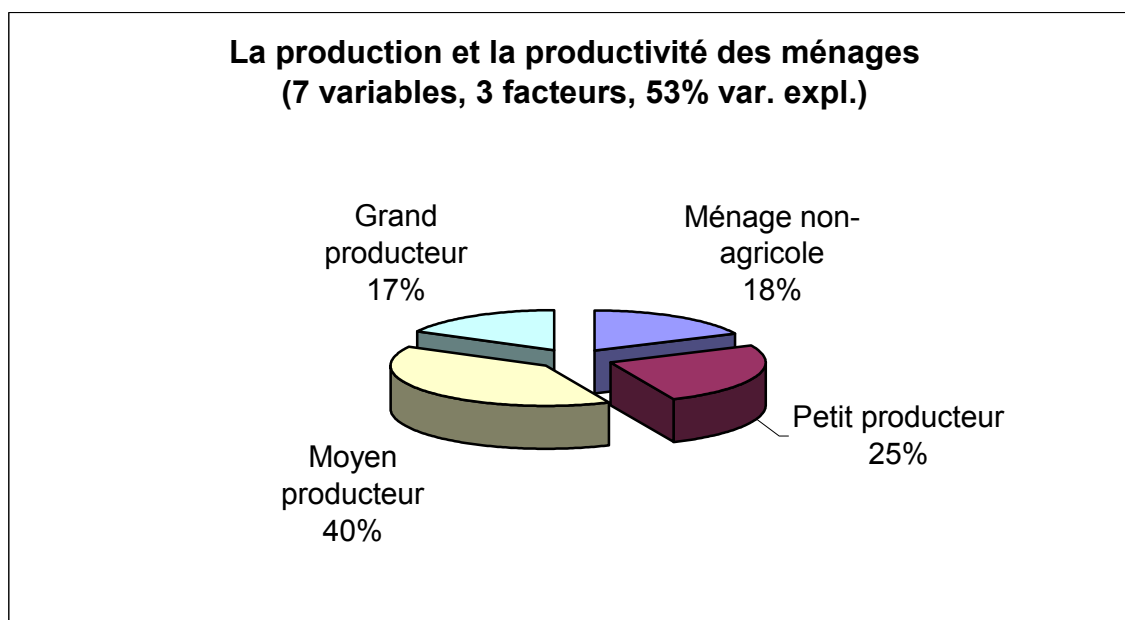
Ce tableau permet de bien distinguer la production/productivité entre les quatre groupes de ménages. Le premier groupe est plutôt non-agricole car ils n'a aucune production rizicole. Le deuxième groupe est plutôt agricole mais avec un niveau de production faible. Néanmoins, leurs résultats sur les variables de productivité (rendement et coût par kg de paddy produit) sont comparables à ceux des moyens et grands producteurs. A cause de la petite quantité de leur production, ils ne vendent presque pas de paddy, préférant l'utiliser pour la consommation domestique. Ceci peut être lié à la faible surface qu'ils cultivent et le faible niveau des dépenses.

Le troisième groupe est composé de moyens producteurs avec un niveau de production près du double des petits producteurs. Cette quantité leur permet de vendre 21 % de leur récolte. Cependant, leurs coûts par kg produit et le rendement sont inférieurs aux petits et grands producteurs, ce qui pourrait indiquer quelques problèmes techniques ou des sols appauvris.

Le quatrième groupe est composé de grands producteurs avec un niveau de production quatre fois plus important que les petits producteurs et le double des moyens producteurs. Leur surface de production est bien plus importante également, et comme dans le cas des petits et moyens producteurs, elle a un lien très fort avec la quantité produite. Le niveau de vente est plus élevé que les autres groupes en termes de quantité ainsi qu'en pourcentage de la récolte. Enfin, le rendement est plus élevé que les petits et moyens producteurs, mais le coût de production par kg produit est plus élevé que les petits producteurs, ce qui pourrait traduire une utilisation d'intrants plus intensive.

Le graphique ci-dessous permet de visualiser les quatre groupes de ménages par rapport à la production et la productivité. La grande majorité (82 %) sont des agriculteurs, mais avec des niveaux de production assez différents. Néanmoins, la majorité se trouve au niveau moyen de production, respectant la loi des moyennes.

Graphique 3 : La production et la productivité des ménages.



3.1.3. Les revenus

Nous avons choisi une gamme de huit variables pour l'AFCM sur les revenus. Il s'agit des montants de revenus annuels en 2000, pas la richesse accumulée que nous avons déjà vue dans la première AFCM sur le niveau de richesse/patrimoine du ménage. Nous avons regroupé l'ensemble des activités non-agricoles dans une seule variable, tandis que les différentes activités agricoles (riziculture, maraîchage de saison pluvieuse ou de saison sèche, arboriculture) sont dans des variables séparées afin de mieux distinguer entre les différentes catégories de revenus et de bien représenter la diversité des activités agricoles. Les parts des différentes activités (agricole, élevage, piscicole et non-agricole) en pourcentage du revenu total sont plutôt traitées au niveau de l'AFCM sur la diversité.

Il s'agit dans tous les cas de revenus nets et donc des bénéfices des activités. Dans certains cas, il y a eu des pertes, c'est-à-dire que le montant des dépenses a dépassé celui des revenus bruts de l'activité. Au niveau de la variable sur la production rizicole, nous avons inclus la valeur du riz auto consommé étant donné que cela représente la grande partie

sinon la totalité des revenus de la production rizicole pour beaucoup de ménages. Nous avons fait de même avec les revenus piscicoles étant donné l'importance de l'autoconsommation du poisson pêché. Il n'a malheureusement pas été possible de chiffrer la valeur du maraîchage et des fruits auto consommés. Le premier surtout représente une source de sécurité alimentaire en période de soudure pour des ménages avec une production rizicole déficitaire par rapport aux besoins. Cependant, en valeur équivalente monétaire ainsi qu'en apport calorique dans le régime cambodgien, le riz et le poisson sont les composantes les plus importantes.

Nous n'avons pas pris en compte les revenus provenant de transferts monétaires dans le calcul du revenu total. Nous n'avons exploité cette information qu'au niveau du pourcentage de ménages qui en perçoivent (indicateur du capital social) car l'information sur les montants reçus et la fréquence des envois n'étaient pas toujours très fiables. De façon générale, ces montants n'apparaissent pas être très importants par rapport au revenu total sauf pour les ménages de veuves très pauvres qui restent des cas un peu particuliers et peu nombreux.

Les variables choisies et leurs contributions moyennes à l'AFCM revenus par ordre d'importance sont les suivantes :

Les variables de l'AFCM revenus

NAGIN – le montant des revenus nets annuels provenant des activités non-agricoles, y compris des salaires mensuels. (27,4% de contribution en moyenne).

TIN – le montant total des revenus nets annuels de toute source. (27,0% de contribution en moyenne).

WSRNPR – le montant des revenus nets annuels provenant de la production rizière de saison pluvieuse, y compris les revenus en nature auto consommés. (14,9% de contribution en moyenne).

FIN – le montant des revenus nets annuels provenant de la pêche du poisson sauvage et de la pisciculture. (7,3% de contribution en moyenne).

ANIN – le montant des revenus nets annuels provenant de élevage (6,7% de contribution en moyenne)

FRNI – le montant des revenus nets annuels provenant de l'arboriculture. (6,2% de contribution en moyenne).

DSVNI – le montant des revenus nets annuels provenant du maraîchage de saison sèche (5,3% de contribution en moyenne).

WSVNI – le montant des revenus nets annuels provenant du maraîchage de saison pluvieuse. (5,2% de contribution en moyenne).

Les deux premières variables sur les quatre axes retenus pour la CAH :

- 1^e axe : NAGIN, TIN (40 % de contribution ensemble) ;
- 2^e axe : TIN, NAGIN (62 % de contribution ensemble) ;
- 3^e axe : TIN, NAGIN (67 % de contribution ensemble) ;
- 4^e axe : NAGIN, WSRNPR (59 % de contribution ensemble).

Discussion

Les variables les plus importantes sont clairement les revenus non-agricoles et le revenu total. Autrement, la seule chose remarquable au niveau des coordonnées est une forte opposition dans le troisième axe entre le groupe de très bas revenus (TIN001 - positif) et un groupe de revenus élevés (TIN003 - négatif). Les groupes avec un très bas niveau de revenus se trouvent donc dans un camp tout à fait à l'opposé de ceux qui ont un niveau élevé de revenus. Cela n'est pas très étonnant puisque les bas revenus ont généralement des dotations en ressources et des stratégies très différentes de ceux qui ont des revenus importants.

Le tableau ci-dessous permet de mieux comprendre les caractéristiques des cinq groupes de ménages par rapport aux revenus qu'ils reçoivent et de confirmer les oppositions déjà mentionnées.

Tableau 3 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de revenus sur les variables utilisées dans l'AFCM.

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5
Description du groupe	Revenu très bas	Rev. assez bas mais bien diversifié	Rev. moyen équilibré entre ag. et non-ag.	Rev. élevé non-ag. avec act. comp.	Rev. très élevé non-ag.
NAGIN	35.625	518.017	585.533	2.822.535	9.737.646
TIN	514.956	1.178.153	1.904.431	3.256.058	10.387.260
WSRNPR	180.950	364.694	648.165	174.312	220.321
FIN	102.647	78.369	202.289	38.483	35.571
ANIN	101.906	153.827	241.056	156.517	336.357
FRNI	47.844	25.550	123.194	31.000	47.000
DSVNI	36.909	14.398	60.911	5.352	1.857
WSVNI	9.075	22.529	29.839	27.859	8.507

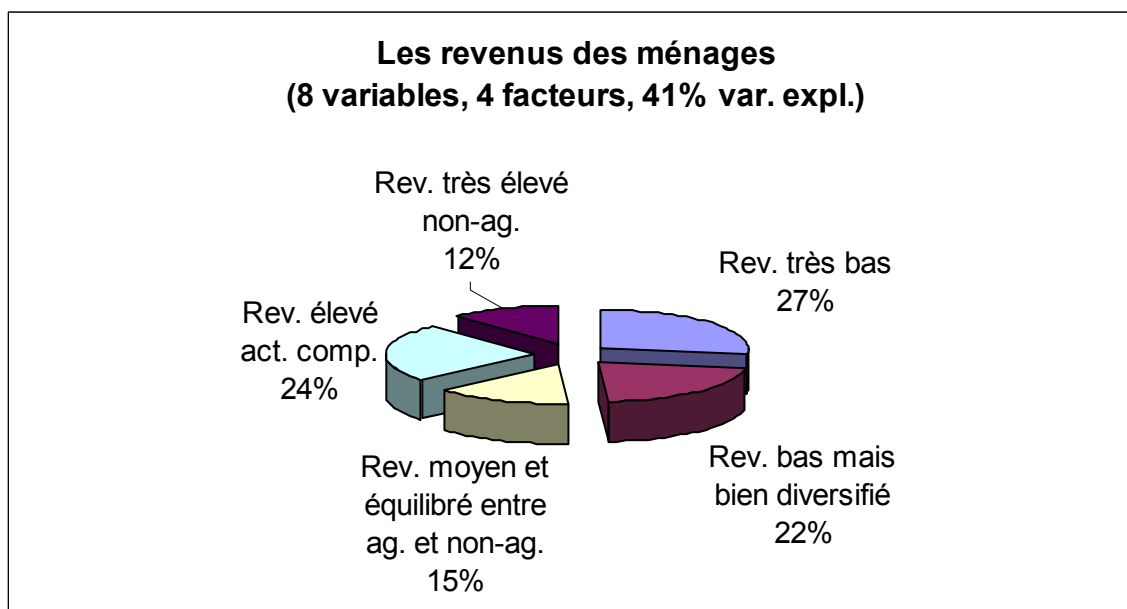
Ce tableau montre une différence très nette entre les ménages avec peu et beaucoup de revenus. Le groupe avec les plus hauts revenus a une moyenne de revenu total de plus de 20 fois supérieure à celle du groupe avec les revenus les plus bas. En outre, le montant que le groupe des plus grands revenus perçoit de source non-agricole est plus de 250 fois supérieur à celui que le groupe des plus bas revenus reçoit de cette même source.

La plus grande différence entre les groupes 2 et 3 se situe au niveau du revenu agricole qui est beaucoup plus élevé chez le groupe 3. Les groupes 4 et 5 ont très peu de revenu agricole, la plupart provenant de source non-agricole. Il semblerait donc que pour les ménages à revenu total élevé, les sources non-agricoles jouent un rôle prépondérant. Pour les moyens revenus, ce sont les revenus agricoles qui font la différence – plus on a de

source de revenu agricole, plus le revenu total est élevé –. Les plus pauvres n'ont presque pas de revenu non-agricole. Les revenus piscicoles sont néanmoins très importants au niveau du premier groupe des ménages très pauvres, dépassant même le montant reçu par le deuxième groupe, bien que le revenu total du premier groupe ne fasse que la moitié du revenu total du deuxième groupe. Le revenu de l'élevage est plus élevé chez les ménages avec le revenu le plus élevé, malgré leur orientation plutôt non-agricole ce qui pourrait démontrer le statut social que représentent parfois les animaux.

Le graphique ci-dessous montre un découpage relativement égal entre les cinq groupes de revenus, variant entre 12 et 27 % de l'échantillon. Les revenus élevés représentent un tiers de l'échantillon, ce qui est non-négligeable. Néanmoins, ce n'est que relatif car, bien qu'étant élevés par rapport aux autres ménages, ces revenus restent toujours faibles en termes réels, équivalant à un revenu annuel de \$2.663 soit un peu plus de US\$7 par jour.

Graphique 4 : Les revenus des ménages.



3.1.4. L'autosuffisance

Pour l'AFCM sur l'autosuffisance, nous avons cherché à mieux comprendre l'importance de l'autosuffisance dans les stratégies de *livelihood* des ménages. Nous savons que la zone étudiée est une zone de producteurs davantage orientés vers l'autosuffisance que vers la production à des fins commerciales. Selon cette logique, les agriculteurs produisent d'abord pour satisfaire les besoins du ménage, et ensuite s'il y a un surplus, ils le vendent au marché. La priorité est donc une priorité de survie et de reproduction du ménage, et non celle de l'entrepreneuriat et de l'enrichissement.

Comme nous l'avons déjà évoqué plus haut, nous n'avons pas pu chiffrer l'apport de l'autoconsommation des légumes et des fruits des ménages qui en sont producteurs. Néanmoins, l'autoconsommation du riz et du poisson est la plus importante en valeur, et nous avons pu, au moins, mesurer le poids qu'ils représentent en termes de montant et de pourcentage du revenu total. Il est intéressant de noter que c'est la variable sur le montant

des revenus de subsistance du ménage qui contribue la plus à la variation entre les ménages.

En calculant certaines variables par tête de ménage, nous avons pu également mieux apprécier le niveau de consommation du ménage en fonction du nombre de personnes, ce qui permet de mieux mesurer son autosuffisance. Deux des variables calculées par tête (la consommation domestique de la production et la quantité produite) figurent aussi parmi les plus importantes contributions aux explications de la variation entre les ménages.

Les variables choisies pour cette AFCM et leurs contributions moyennes par ordre d'importance sont les suivantes :

Les variables de l'AFCM autosuffisance

SUBINCAM – le montant de revenus de subsistance du ménage (limité à la valeur équivalente du riz et du poisson auto consommé) (19,1% de contribution en moyenne).

WSRHCN – la quantité de riz produite par le ménage qui est auto consommée (y compris les semences gardées). (17,8% de contribution en moyenne).

WSRHCPT – la quantité de riz produite par le ménage par tête qui est auto consommée (y compris les semences gardées). (16,5% de contribution en moyenne).

WSRQPPT – la quantité de riz produite par le ménage par tête (15,4% de contribution en moyenne).

BRMO – le nombre de mois où le ménage est en déficit de stocks de riz et achète du riz sur le marché pour son alimentation. (10,6% de contribution en moyenne).

AMRIPT – la quantité de riz achetée annuellement par tête du ménage (8,9% de contribution en moyenne).

BRKG – la quantité totale de riz achetée annuellement par le ménage (7,4% de contribution en moyenne).

SUBINPC – le pourcentage du revenu total du ménage provenant de la subsistance. (4,4% de contribution en moyenne).

Les deux premières variables sur les trois axes retenus pour la CAH :

1^e axe : SUBINCAM, WSRHCN (28 % de contribution ensemble) ;

2^e axe : BRMO, WSRHCPT (30 % de contribution ensemble) ;

3^e axe : SUBINCAM, WSRHCN (56 % de contribution ensemble).

Discussion

Les variables les plus importantes sont explicitement le montant des revenus en nature et la quantité de riz produite et auto consommée. De fortes oppositions existent sur le deuxième axe entre les groupes à faible niveau de SUBINCAM, WSRHCN, WSRHCPT et les groupes avec un niveau élevé. Cela indique donc que les groupes avec un bas niveau de

revenus en nature et un bas niveau de riz auto consommé et par tête sont dans des camps différents de ceux qui ont un niveau élevé sur ces variables.

Le tableau ci-dessous nous donne les moyennes de chaque groupe pour les variables dans l'AFCM sur l'autosuffisance et confirme ces oppositions.

Tableau 4 : Les moyennes obtenues par les différents groupes d'autosuffisance sur les variables utilisées dans l'AFCM.

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Description du groupe	Ménage sans auto-suffisance	Déficit important	Auto-suffisant conso. moyen	Auto-suffisant conso. élevé
SUBINCAM	17.159	308.890	515.160	935.008
WSRHCN	0,0	1.041	1.728	3.218
WSRHCPT	0,0	209	358	765
WSRQPPT	0,0	248	499	1.095
BRMO	11,1	2,9	0,0	0,0
AMRIPT	96,5	35,0	0,0	0,0
BRKG	377,0	174,6	0,0	0,0
SUBINPC	8%	35%	45%	61%

Dans le premier groupe, nous voyons qu'il s'agit de ménages qui sont complètement dépendants du marché. En fait il, s'agit de ménages qui ne sont pas du tout producteurs de riz, et sont donc obligés d'en acheter sur le marché. Ils ont très peu de revenus en nature, étant plutôt des ménages non-agricoles.

Le deuxième groupe produit de petites quantités de riz qui sont largement insuffisantes par rapport aux besoins. Selon les normes cambodgiennes, un minimum de 250 kg de paddy par tête par an est nécessaire pour la bonne santé (GRC, 2002b). Ils ont un déficit qui les oblige à avoir recours aux achats sur le marché pendant une période moyenne de trois mois.

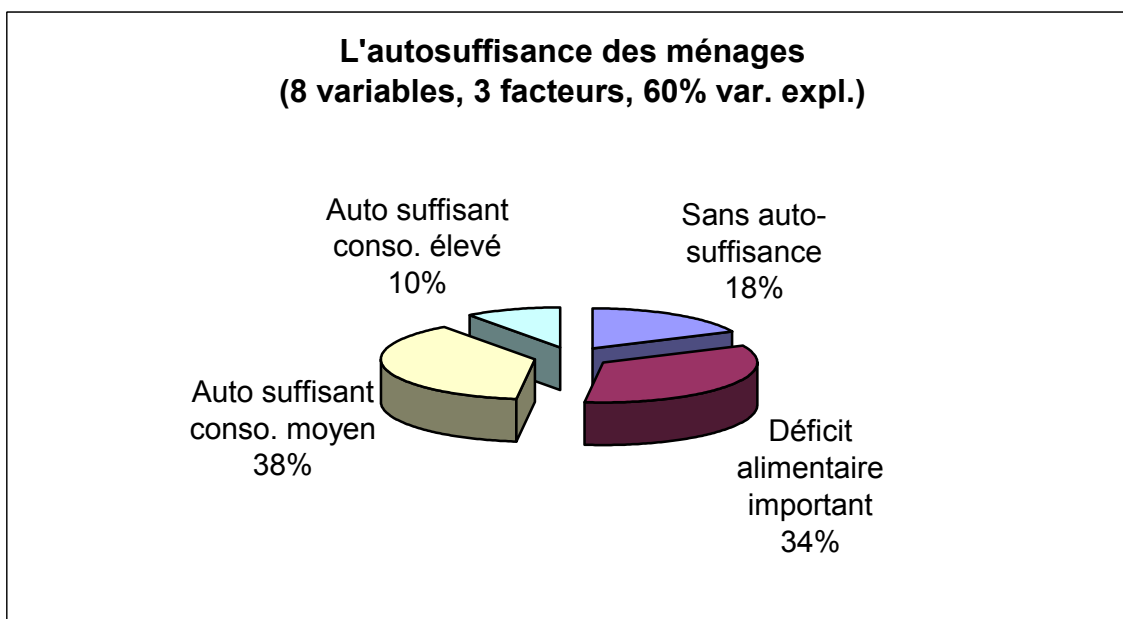
Le troisième groupe est plutôt autosuffisant avec une consommation moyenne. Ils arrivent à satisfaire leurs besoins sans avoir recours au marché. Les revenus en nature représentent presque la moitié de leur revenu total. Il ne s'agit pas de ménages riches, mais qui ont au moins réussi à satisfaire leurs besoins par leur production agricole, ce qui est un atout considérable dans la zone étudiée par rapport au groupe avec un déficit important et par rapport aux résultats des MARP effectuées dans la zone cinq ans avant notre enquête.

Le quatrième groupe est composé des ménages beaucoup plus aisés avec un niveau de consommation par tête très important et un niveau de production assez élevé. Ils n'ont donc jamais besoin d'acheter du riz sur le marché ; ce sont eux plutôt qui fournissent le riz au marché et acheté par les ménages déficitaires. Néanmoins, les revenus en nature représentent un pourcentage très élevé – presque les deux tiers – de leur revenu total.

Le graphique ci-dessous permet de visualiser les groupes d'autosuffisance. Nous voyons que plus de la moitié de l'échantillon est déficitaire en termes de production rizicole par rapport aux besoins. Les ménages autosuffisants avec une consommation élevée ne représentent que 10% du total, un chiffre assez bas. Les ménages autosuffisants avec une consommation moyenne représentent plus d'un tiers de l'échantillon. Néanmoins, leur

situation peut être considérée comme précaire puisqu'en cas de mauvaise récolte à cause de sécheresse ou d'inondation, ils risquent de se retrouver dans le camp des ménages déficitaires. Lors de l'année 2000-2001 (celle qui a fait l'objet de notre enquête), il y a eu une récolte plutôt bonne par rapport aux années précédentes, malgré des inondations records. Par contre, la campagne actuelle de 2002-2003 souffre de conditions de sécheresse extrêmes, ce souci reste toujours très réel pour la plupart des ménages.

Graphique 5 : L'autosuffisance des ménages.



3.1.5. La diversité

L'AFCM sur la diversité comporte presque en totalité des variables calculées qui nous permettent de mieux comprendre l'importance de la diversité selon plusieurs dimensions. Il s'agit non seulement d'étudier la diversité au niveau des revenus mais également au niveau des activités. Comme nous l'avons vu plus haut, l'autosuffisance joue un rôle très important dans la production, et nous n'avons pas pu chiffrer certains apports de revenus en nature. Les variables DIVAGPC et ACTPC nous permettront donc de mieux appréhender la diversité en termes d'activités agricoles et ensuite sur toute la gamme des activités, même si aucun revenu n'est attribué à ces activités.

La part des différentes composantes de revenus est également importante à étudier, ainsi que des indices proposés par Ellis (2000). Enfin, nous avons également considéré le nombre de mois que le ménage cultive des légumes comme un indicateur important de diversité vu la périodicité régulière des revenus – en liquide et en nature – que cela pourrait représenter pour la sécurité alimentaire du ménage.

Les variables choisies pour l'AFCM sur la diversité et leurs contributions moyennes par ordre d'importance sont les suivantes :

Variables de l'AFCM diversité

AGPC – le pourcentage de revenus provenant de l'agriculture dans le revenu total net du ménage. (16,9% de contribution en moyenne).

NAGPC – le pourcentage de revenus provenant des activités non-agricoles dans le revenu total net du ménage. (16,1% de contribution en moyenne).

DIVAGPC – le nombre d'activités agricoles entreprises par le ménage exprimé en pourcentage du nombre total d'activités agricoles possibles (riz de saison pluvieuse, légumes de saison pluvieuse, légumes de saison sèche, arbres fruitiers, arbres palmiers). Cette variable prend en compte uniquement les activités, mais pas les revenus associés à ces activités. (12,9% de contribution en moyenne).

EDIV2 – Indice de diversité de l'agriculture d'Ellis basé sur les activités agricoles. (La méthode de calcul est expliquée dans la section 5.3 de ce chapitre). Cet indice a l'avantage de prendre en compte uniquement la diversité au niveau des activités agricoles, une dimension qui n'est pas prise en compte dans l'indice de diversité globale où les activités agricoles sont toutes regroupées ensemble dans une seule composante. (11,9% de contribution en moyenne).

EDIV1 – Indice de diversité globale d'Ellis basé sur quatre composantes (activités agricoles, l'élevage, activités piscicoles et activités non-agricoles). (La méthode de calcul est expliquée dans la section 5.3 de ce chapitre.). Cet indice a l'avantage de prendre en compte la diversité selon les quatre composantes principales des activités ainsi que les revenus associés à ces activités. (10,2% de contribution en moyenne).

FIPC – le pourcentage de revenus provenant de la collecte du poisson sauvage et de la pisciculture dans le revenu total net du ménage. (9,1% de contribution en moyenne).

ANPC – le pourcentage de revenus provenant de l'élevage dans le revenu total net du ménage. (8,8% de contribution en moyenne).

ACTPC – le nombre d'activités entreprises par le ménage, calculé en pourcentage du nombre total possible d'activités. (riz de saison pluvieuse, légumes de saison pluvieuse, légumes de saison sèche, arbres fruitiers, arbres palmiers, élevage de porcins, élevage de volaille, élevage de canards, collecte de poisson sauvage, pisciculture, autres activités génératrices de revenus (maximum de trois), et salaire mensuel pour un total possible de 14 activités différentes) (7,3% de contribution en moyenne).

VEGMO – le nombre de mois que le ménage cultive des légumes. Cette variable permet de distinguer entre les ménages qui ne cultivent pas de légumes et ceux qui les cultivent sur une période courte ou longue. (6,8% de contribution en moyenne).

Les deux premières variables sur les quatre axes retenus pour la CAH :

- 1^e axe : DIVAGPC, EDIV2 (27 % de contribution ensemble) ;
- 2^e axe : AGPCR, NAGPCR (48 % de contribution ensemble) ;
- 3^e axe : DIVAGPC, EDIV2 (45 % de contribution ensemble) ;
- 4^e axe : NAGPCR, AGPCR (46 % de contribution ensemble).

Discussion :

Quatre variables clés dominent cette AFCM, dont deux qui mesurent la diversité agricole (DIVAGPC et EDIV2) ainsi que le contraste entre les pourcentages de revenus agricoles et non-agricoles. De fortes oppositions existent sur le troisième axe entre les groupes avec de résultats faibles sur DIVAG et EDIV2 et ceux qui ont des scores plus élevés sur ces variables. Cela peut indiquer que les groupes avec un faible niveau de diversité agricole sont dans un camp très différent de ceux dont le niveau de diversité agricole est élevé.

Le tableau ci-dessous permet de mieux comprendre les caractéristiques des cinq groupes de ménages sur les différentes variables traitées dans cette AFCM et de confirmer ces oppositions.

Tableau 5 : Les moyennes obtenues par les différents groupes de diversité sur les variables utilisées dans l'AFCM.

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5
Description du groupe	Non-ag. spécialisé	Non-ag. avec act. comp.	Diversité entrepreneuriale	Diversité agricole	Diversité de survie
AGPC	0%	6%	29%	72%	49%
NAGPC	89%	86%	51%	0%	10%
DIVAGPC	3%	37%	76%	88%	48%
EDIV2	0,0	1,3	1,6	2,0	1,3
EDIV1	1,2	1,3	2,1	1,8	2,3
FIPC	8%	5%	10%	11%	16%
ANPC	3%	3%	10%	18%	26%
ACTPC	24%	45%	58%	54%	42%
VEGMO	1,3	1,9	6,0	6,7	2,4

Nous voyons essentiellement deux groupes de ménages dans ce tableau – des ménages non-agricoles et des ménages agricoles. Cependant, au sein de ces deux groupes, il y a des stratégies assez contrastées. Au niveau des ménages non-agricoles, il y a un groupe qui semble tout à fait spécialisé dans une ou deux activités non-agricoles, sans doute assez rentables. Le deuxième groupe de ménages non-agricoles est beaucoup plus diversifié avec des activités complémentaires surtout en agriculture et pisciculture.

Le groupe de ménages plutôt agricoles se subdivise selon trois stratégies assez différentes. Dans un premier temps, il y a un groupe entrepreneurial qui a des revenus importants de source non-agricole totalisant la moitié de son revenu total. Ce qui est très différent des groupes 4 et 5 qui ont à peine entre 0 et 10% de revenus non-agricoles. Les ménages de diversité entrepreneuriale sont également de grands cultivateurs de légumes, en moyenne sur la moitié de l'année. De façon générale en termes d'activités, c'est le groupe qui est le plus diversifié de tous, exerçant en moyenne 58% des activités possibles. Néanmoins les revenus provenant de la pisciculture et de l'élevage sont assez réduits dans ce groupe.

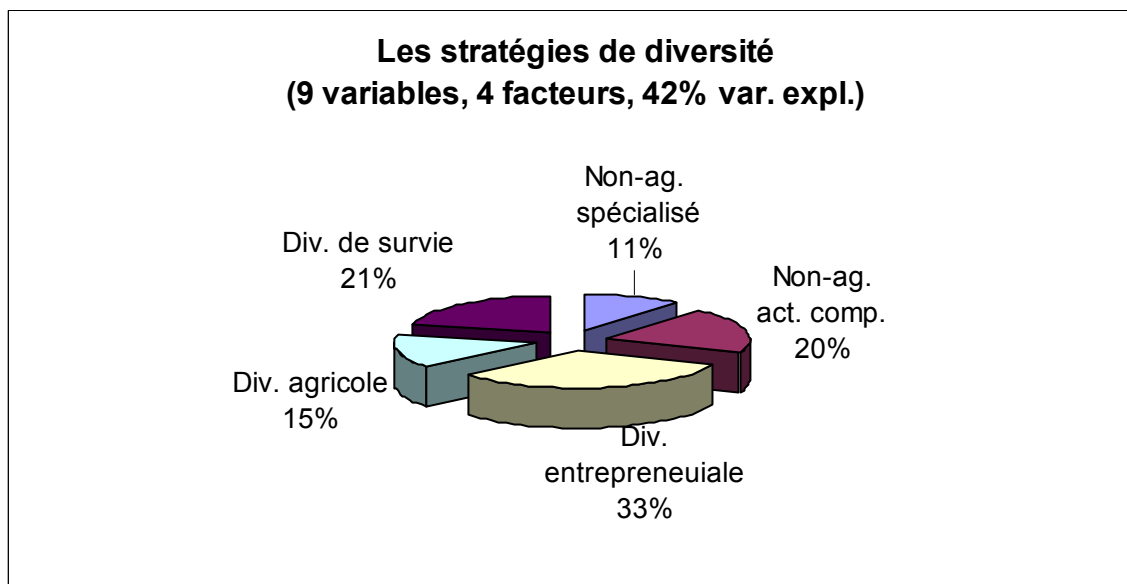
Le quatrième groupe est très diversifié en agriculture qui représente plus des deux tiers de son revenu. Les ménages de ce groupe exercent 88% des activités possibles dans l'agriculture et sont également de grands cultivateurs de légumes 7 mois de l'année sur 12. Néanmoins, ils n'ont aucune activité non-agricole. Nous avons donc donné le nom de

« diversité agricole » à ce groupe de ménages compte tenu de son orientation fortement agricole.

Le dernier groupe pratique ce que nous appelons plutôt une diversité de survie. Leur diversité vient surtout du niveau de revenu relativement élevé provenant de la pisciculture et de l'élevage. L'agriculture représente toujours la moitié des revenus, mais elle est bien moins diversifiée que les ménages de diversité agricole. Enfin, les activités non-agricoles de ce groupe sont plutôt assez réduites. Nous verrons plus tard que leur niveau de revenus est assez bas malgré la diversité qu'ils pratiquent.

Le graphique ci-dessous permet de visualiser les groupes de ménages divisés en fonction de leur stratégie de diversification. Il est intéressant de noter que les ménages avec la moitié des revenus ou plus provenant de source non-agricole représentent près des deux tiers de l'échantillon. Néanmoins, plus des deux tiers des ménages restent très diversifiés – chaque groupe à sa façon – par rapport à l'autre tiers qui est assez spécialisé en activités non-agricoles.

Graphique 6 : Les stratégies de diversité.



3.2. La typologie du *livelihood* des ménages

Jusque-là nous avons présenté de façon thématique les caractéristiques des ménages étudiés, selon le niveau de richesse/patrimoine, production et productivité, revenus, autosuffisance et diversité. Chaque AFCM a produit une variable synthétique que la CAH nous a permis de scinder en quatre ou cinq classes représentant chacune des groupes différents selon la nature du thème de l'AFCM.

Une fois ces variables synthétiques créées et les descriptions des groupes assez explicites, nous les avons regroupées de nouveau dans une AFCM « synthétique » afin de faire une typologie englobante du *livelihood* des ménages regroupant toutes les 41 variables étudiées à travers les cinq variables synthétiques. C'est cette typologie du *livelihood* qui sera la référence principale dans les chapitres des résultats qui suivent, puisqu'elle est

d'avantage représentative d'une gamme plus large de variables que les variables synthétiques de chaque AFCM thématique.

Les variables choisies pour l'AFCM synthétique sur le *livelihood* et leurs contributions moyennes par ordre d'importance sont les suivantes :

Variables de l'AFCM synthétique *livelihood*

PROD1A – variable synthétique sur la production et la productivité (22,4% de contribution en moyenne).

DIV1A – variable synthétique sur la diversité (21,2% de contribution en moyenne).

REV1G – variable synthétique sur les revenus. (21,7% de contribution en moyenne).

DEP1B – variable synthétique sur l'autosuffisance (17,4% de contribution en moyenne).

RICH1A – variable synthétique sur le niveau de richesse/patrimoine. (17,3% de contribution en moyenne).

Les deux premières variables sur les trois axes retenus pour la CAH :

1^{er} axe : PROD, DEP (48 % de contribution ensemble) ;

2^e axe : PROD, DEP (51 % de contribution ensemble) ;

3^e axe : REV, DIV (67 % de contribution ensemble).

Discussion

La production et l'autosuffisance sont très importantes dans les deux premiers axes, mais la diversité et les revenus reviennent en force sur le troisième axe. Aucune opposition importante n'a été notée entre les groupes de chaque variable. Les sous-groupes qui contribuent le plus au premier axe sont DEP1 et PROD1 avec chacun une contribution de 19 %. Il s'agit dans les deux cas de ménages non-agricoles sans production rizicole qui ne sont pas du tout autosuffisants.

Au niveau du deuxième axe, c'est PROD2, ou le groupe des gros producteurs qui contribue le plus avec 18 % à lui seul. Sur le troisième axe, c'est surtout REV5 ou le groupe avec des revenus très bas et largement agricoles qui contribue le plus avec 20 % à lui seul.

Afin de bien définir les groupes de ménages de la typologie du *livelihood* des ménages, nous avons cherché les classes prédominantes des variables synthétiques qui les caractérisent. Le tableau synthétique suivant regroupe ces principales caractéristiques.

Tableau 6 : Tableau synthétique des caractéristiques principales des groupes de la typologie du livelihood des ménages.

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5
Description du groupe	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Production	Ménage non ag.	Petit producteur et vendeur	Moyen producteur et vendeur	Grand producteur et vendeur	Ménage non-ag.
Diversité	Ménage non-ag. spéc.	Diversité de survie ou diversité entrepreneuriale	Ménage non-ag. act. comp. ou diversité entrepreneuriale	Diversité agricole ou diversité entrepreneuriale	Ménage non-ag. spécialisé ou activités complément.
Revenus	Revenu très bas	Revenu assez bas mais diversifié ou revenu très bas	Revenu élevé non-ag avec activités complémentaires	Rev moyen bien équilibré entre ag et non-ag.	Revenu très élevé non-ag. ou activités complément.
Auto-suffisance	Sans auto-suffisance	Déficit important ou autosuffisant avec conso. moyen	Déficit important ou autosuffisant avec conso. moyen	Autosuffisant avec conso. moyen ou élevé	Sans auto-suffisance
Richesse/patrimoine	Très pauvre	Pauvre	Pauvre	Riche agricole	Riche non-agricole

De ce tableau, nous pouvons distinguer assez clairement cinq groupes différents. Le premier groupe (4 % de l'échantillon) est un groupe de ménages non-agricoles très pauvres, peu diversifiés, avec un très bas niveau de revenu total (monétaire et non-monétaire) et non autosuffisant sur le plan alimentaire. Nous avons déjà vu ressortir ce petit groupe dans la première AFCM sur la richesse/patrimoine.

Le deuxième groupe (35%) est formé par des petits producteurs pauvres avec des revenus assez bas et un déficit alimentaire important. Du fait de leurs faibles revenus, le déficit alimentaire peut leur poser problème. Pour y faire face, la majorité adopte des stratégies de diversité de survie avec quelques cas de diversité entrepreneuriale.

Le troisième groupe (24%) correspond à des producteurs moyens et qui sont soit des ménages à tendance non-agricole avec des activités complémentaires soit des ménages avec une diversité entrepreneuriale. Le déficit alimentaire peut être parfois important, mais avec un revenu monétaire plus substantiel, ils arrivent à y faire face. Leur niveau de richesse/patrimoine est assez pauvre comme le deuxième groupe, mais du fait qu'ils ont davantage de revenus que ce dernier groupe, nous les considérons comme relativement « moyen riche » par rapport aux agriculteurs pauvres.

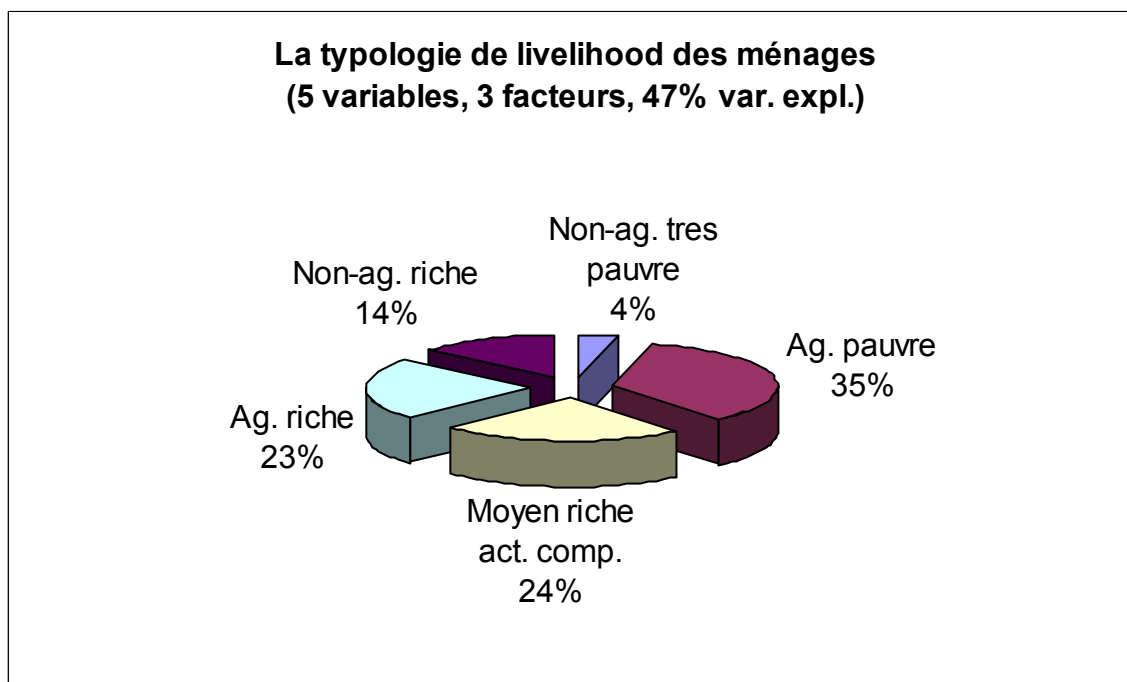
Le quatrième groupe (23%) regroupe en général de grands producteurs avec une bonne diversité agricole ou une diversité entrepreneuriale. Ils ont des revenus moyens mais bien équilibrés entre sources agricoles et non-agricoles, et ils sont autosuffisants avec une consommation moyenne ou élevée. Leur niveau de richesse/patrimoine est également très élevé.

Le cinquième groupe (14%) rassemble des ménages non-agricoles très riches et assez spécialisés ou parfois avec des activités complémentaires. Ils ne sont pas producteurs

agricoles, ils n'ont donc aucune suffisance alimentaire, mais avec leur niveau de revenu monétaire très élevé, cela ne leur pose aucun problème.

A travers ces descriptions, nous voyons la façon selon laquelle l'AFCM et la CAH ont combiné les cinq variables synthétiques sur le niveau de richesse/patrimoine, la production et la productivité, les revenus, autosuffisance et la diversité. Cependant, les différentes classes des variables synthétiques sont parfois dispersées sur plusieurs groupes de la typologie du *livelihood* des ménages, surtout les revenus, la diversité et autosuffisance. Cela montre la diversité des stratégies et des combinaisons de stratégies choisies par les ménages. Le graphique ci-dessous permet de situer la part de chacun des cinq groupes dans l'échantillon

Graphique 7 : Les groupes de la typologie du *livelihood* des ménages.



3.2.1. Les monographies des ménages types

Nous avons choisi un ménage de chaque groupe pour réaliser une monographie plus détaillée des activités et des stratégies afin de mieux interpréter les caractéristiques typiques des ménages de chaque groupe. Nous les présentons ci-dessous en encadrés, et nous y ferons référence dans le reste du chapitre lors de l'analyse des dotations en ressources et des portefeuilles d'activités.

Monographie d'un ménage très pauvre

Sopheap habite dans le village de Viri dans le district de Svay Teap. Elle a 62 ans et elle est veuve. Son mari est décédé depuis trois ans, et ses deux enfants sont partis travailler en ville. Ils lui envoient régulièrement de l'argent et du riz pour qu'elle puisse subvenir à ses besoins. Elle a dépensé tout son argent pour soigner son mari, ainsi que son frère aîné qui est mort également. Puisqu'elle vit seule, elle passe beaucoup de temps à la pagode à méditer.

Elle possède un are de terre sur lequel elle vit, dans une maison très simple faite d'argile avec une toiture en feuilles de palmiers. Sa maison lui a coûté la somme de 200 000 riels, et elle y habite depuis 1990.

Sopheap cultive quelques légumes en saison des pluies, autour de sa maison, pour sa consommation, elle en a vendu un petit peu lorsqu'elle avait besoin de l'argent. Elle a également 180 m² d'étangs pour le poisson sauvage, et elle est arrivée à en collecter 15 kg l'année passée pour sa consommation. Cependant, elle dit que le peuplement de poisson sauvage est en baisse, et elle en pêche de moins en moins.

Elle n'a aucun équipement agricole à part une houe et un couteau qu'elle utilise pour cultiver les légumes. Elle ne possède aucun équipement ménager à part quelques ustensiles de cuisine. Elle n'a pas de radio ni de bicyclette. Elle n'a aucun animal à élever (même pas de poulet), et elle n'a aucune épargne.

Sopheap n'a jamais bénéficié d'un prêt puisqu'elle n'a pas de micro-entreprise, et elle n'a participé ni à la formation agricole ni à un groupement paysan.

Monographie d'un ménage « agriculteur pauvre »

Sokha habite dans le village de Prey Toteung avec un enfant, sa mère et deux autres parents dans une maison de bambou sans pilotis (sur le sol) avec une toiture en feuilles de palmiers. La maison vaut 2 chi d'or (US\$64) et a été construite en 1989. Son mari est décédé. Elle possède une bicyclette et une radio.

Elle cultive un hectare et demi de riz et une petite parcelle de 15m² de jardin potager. Elle a aussi six arbres fruitiers et un étang piège pour le poisson sauvage de 45m². Comme équipement agricole, elle dispose d'une charrue et d'une niveleuse. Elle a aussi une pompe manuelle installée sur un petit puits. Il y a suffisamment d'eau en saison pluvieuse, mais il en manque en saison sèche.

Sa production rizicole de l'année dernière était de 990 kg. Elle n'a rien vendu, 847 kg ont été consommés et le reste a été conservé comme semences pour la prochaine campagne. Sa production a augmenté de 29% depuis 1997-1998. La seule dépense effectuée pour le riz a été l'achat de 90 000 riels d'engrais (DAP) qu'elle a prélevée sur son épargne. Elle attribue l'augmentation de la production à l'utilisation des engrais, pratique qu'elle a apprise lors d'une formation donnée par le Département des affaires féminines du gouvernement provincial (programme CASD de l'Unicef).

En dépit de l'augmentation de la production, sa famille a dû acheter, l'année dernière, du riz pendant deux mois lors de la période de soudure juste avant la récolte. Elle en a acheté 99 kg par mois. Elle cultive trois variétés de légumes qui sont consommés surtout pendant la période des travaux des champs (juin à août). Elle a également six manguiers, mais encore improductifs car ils n'ont que cinq ans.

Elle a deux buffles, achetés en 1995 avec son épargne, qu'elle utilise dans les champs, et trois porcelets qu'elle élève d'avril à décembre pour la vente. L'année dernière, elle en a tiré 95 000 riels. Elle élève également des poulets grâce à un parent qui lui a donné des poussins. En octobre, elle a vendu 20 kg de poulet de chair pour la somme de 100 000 riels qu'elle a utilisée pour soigner sa mère malade. Elle dit que les animaux grandissent vite, et ils n'ont pas eu de problèmes de maladies.

Elle pêche du poisson sauvage dans son étang au mois d'avril en louant une motopompe à 3 500 riels pour évacuer l'eau. Cette année, elle a collecté 25 kg de poisson dont 15 kg ont été

consommés et 10 kg vendus pour 30 000 riels. Elle dit que la quantité collectée se réduit d'année en année.

Elle n'a aucune micro-entreprise, et elle n'a jamais recours au crédit pour cette raison. Elle garde une épargne de 600 000 riels (US\$153) et 4 chis d'or (US\$128), en forte augmentation (+100%) depuis trois ans. Elle projette d'acheter encore des porcelets pour augmenter les revenus du ménage. Si jamais elle doit avoir recours au crédit, elle pense qu'une période de deux ans pour le remboursement et un taux d'intérêt de 2% par mois seraient abordables.

Monographie d'un ménage moyen riche

Choeun réside dans le village de Dam Por avec sa femme et leurs trois enfants. Ils habitent dans une maison moyenne sur pilotis avec des murs en feuilles de palmiers et une toiture en zinc construite en 2000 pour la somme de 30 chis (\$US960) réunie grâce à la vente des porcins, de son épargne et du prêt d'un parent. Ils ont une bicyclette et une radio comme équipement ménager, ainsi qu'une charrue, une niveleuse et une pompe manuelle installée sur un petit puits.

Il possède 1,75 hectare de terres sur lesquels il cultive du riz. Il a également 9 arbres fruitiers sur une parcelle de 150 m² et un petit étang piège pour le poisson sauvage de 45m².

Sa production rizicole en 2000-2001 était de 770 kg, stationnaire depuis trois ans. Il dit que le rendement est très bas (440 kg/hectare) car le sol est très pauvre. Il a utilisé sa production de riz uniquement pour l'autoconsommation et les semences, sans vendre. Ses coûts de production s'élevaient à 115 000 riels pour l'achat des engrais et pour la main-d'œuvre. L'argent utilisé pour ces frais provenait de la vente des poulets et de son salaire mensuel d'instituteur à l'école primaire (115 000 riels ou US\$30 par mois) où il enseigne depuis 21 ans.

Le ménage doit acheter du riz pendant 2 mois de l'année, à peu près 25 kg par mois, lorsque les stocks de leur production sont insuffisants pour couvrir leurs besoins. Ses champs ont souffert des inondations en 2000, mais il a pu s'en sortir en utilisant des engrais.

Il a vendu une partie de sa production fruitière (des mangues) pour 40 000 riels, sans frais de production. Sa collecte de poisson sauvage est très limitée, de 10 kg seulement cette année. Ils en ont consommé 8 et vendu le reliquat au marché pour couvrir les frais de pompage de l'étang (8 000 riels). Il dit que la production est très réduite à cause des produits chimiques dans l'eau (des pesticides ?) qui ont provoqué la mort des poissons.

Comme animaux, il a deux bœufs qu'il utilise dans les champs et une vache. Il a également 8 poulets, mais aucun porc. Ses stocks d'animaux n'augmentent pas. L'année dernière, il a gagné 30 000 riels de la vente des poulets qu'ils consomment également. La femme de Choeun vend des gâteaux au bord de la route. Cette activité, qui leur assure un bénéfice de 5 000 riels par jour, fonctionne bien grâce un nombre de plus en plus grand de clients.

Son épargne, aujourd'hui faible, a été utilisée pour construire sa maison. Actuellement, il n'a que 100 000 riels et 1 chi d'or (US\$32). Il a également emprunté 6 chis d'or (US\$192) auprès d'un parent pour la construction de sa maison à un taux d'intérêt de 10 % sur 7 mois. Il l'a remboursé avec l'épargne sur son salaire.

Il n'a jamais participé à une formation agricole (mais il a indiqué que cela l'intéressait si jamais cela était disponible dans le village) et ne connaît pas l'utilisation de variétés améliorées. Cependant, il sait appliquer l'engrais (DAP et urée) mais avec des résultats assez médiocres. Comme projet d'investissement, il souhaite emprunter de l'argent pour acheter des porcelets à engraisser ainsi que des semences de légumes, mais il n'a pas recours au crédit parce que la période est trop courte et le taux d'intérêt trop élevé.

Monographie d'un ménage d'agriculteur riche

Vuthy habite avec sa femme, leurs deux enfants et deux parents dans le village de Chrok Motes dans une belle maison sur pilotis faite en bois avec une toiture en tuiles construite en 1997 pour la coquette somme de 4 damlung d'or (US\$1.280) qu'il a réunie en vendant du riz, des buffles et des porcins. Il possède 2 bicyclettes, un téléviseur et une radio.

Il possède 7 hectares de terres sur lesquelles il cultive du riz en saison pluvieuse. Il cultive des légumes aussi en saison pluvieuse et en saison sèche sur une parcelle de 100 m² autour de sa maison. Il a 20 arbres fruitiers et 2 palmiers à sucre (sans rendement), ainsi que 450 m² d'étangs pièges pour le poisson sauvage. Comme outillage, il possède 2 charrues, 1 niveleuse, 1 charrette flottante pour transplanter le riz, une charrette à bœufs et une pompe manuelle installée sur un puits avec suffisamment d'eau en saison pluvieuse et en saison sèche.

Sa production rizière en 2000-01 était de 5,5 tonnes dont il a vendu 660 kg. pour 180 000 riels lors de la récolte. Sa production est en augmentation de 67% depuis 1997-98, un fait qu'il attribue à la bonne gestion des nutriments (engrais et fumure organique) apprise lors de la formation en riz et en légumes offertes par le CRS. Les seuls frais qu'il encourt pour le riz sont pour l'achat des engrais à 150.000 riels qu'il fait avec le crédit du CRS/TPC.

Il vend également des légumes en saison pluvieuse et en saison sèche pour un total de 39 000 riels à différentes périodes. Ses frais pour les légumes se limitent à l'achat des semences et des engrais pour un total de 17.500 riels. Il a vendu 102.000 riels de mangues l'année dernière (produites sans frais), gardant le reliquat sur trois arbres pour sa famille. La production fruitière est en baisse parce que quelques arbres n'ont pas eu de rendement.

Il possède 4 buffles utilisés dans les champs, 4 porcelets et 70 poulets. Les porcelets et les poulets sont plus nombreux maintenant qu'il y a trois ans, mais les buffles sont en baisse parce qu'il en a vendu deux pour la construction de sa maison. Il a gagné un bénéfice net de 38.000 riels sur la vente du poulet chair et des œufs, ainsi qu'un bénéfice de 35.000 riels sur la vente des porcelets.

Vuthy a cueilli 108 kg. de poisson de ses étangs pièges l'année dernière après avoir payé 30.000 riels pour pomper l'eau de février en avril. Il en a vendu 100 kg. pour la somme de 300.000 riel qu'il a épargnée, et sa famille en a consommé 8 kg. La production est stagnante faute d'un problème de maladie du poisson.

La femme de Vuthy vend des gâteaux au bord de la route tous les jours. Elle fait un bénéfice en moyenne de 7.000 riels chaque jour qui permet de faire face aux dépenses quotidiennes de la famille. Elle dit que l'activité est fort rentable parce qu'il y a beaucoup de clients. L'activité marche mieux pendant les travaux des champs lorsque les gens ont besoin de bien manger pour avoir la force de travailler, mais il y a moins de clients en saison sèche après la récolte.

L'épargne de la famille, actuellement de 112 000 riels (US\$29) et de 10 chis (US\$320), est en baisse depuis 1997-1998 faute de maladies de la femme et des enfants. Les deux prêts qu'ils ont pris du CRS/TPC ont servi pour l'achat des engrais, et ils les ont remboursés par la vente du riz, des légumes, des porcelets et des poulets. Il préférerait une période plus longue pour le remboursement, de 15 à 20 mois.

Suite à la formation en riz et légumes, Vuthy a expérimenté avec quatre nouvelles variétés de semences améliorées de riz, ainsi qu'une nouvelle variété d'engrais chimique (le phosphate). Il est également membre de deux groupements paysans, sur le riz et le maraîchage. Il a en projet d'augmenter encore sa production rizicole avec l'utilisation accrue des engrais, et sa femme veut agrandir sa micro-entreprise de vente des gâteaux.

Monographie d'un ménage non-agricole riche

Noeun a 32 ans, il habite dans le village de Toul Ampil avec sa femme et leurs deux jeunes enfants. Il a une belle maison en bois sur pilotis avec une toiture en tuiles qui vaut 5 millions de riels (US\$1.282). Il a une moto, mais pas de bicyclette, ni radio ou téléviseur.

Il n'a pas de terres pour la riziculture, mais il possède 1 hectare non-utilisé et 60 ares sur lesquels il a planté 12 arbres fruitiers. Il a hérité de la terre de ses parents, en 1979 et à la fin du régime des Khmers Rouges. Il a également 2 palmiers à sucre et 130 m² d'étangs pièges pour le poisson sauvage. Enfin, il a une pompe manuelle installée sur un petit puits pour les besoins du ménage.

Il élevait des porcelets, des poulets et des canards dans le passé, mais il a cessé de le faire maintenant à cause du taux élevé de mortalité.

Maintenant il se consacre à son commerce de vente de chaussures. Il les achète au Vietnam et les revend à Phnom Penh pour un bénéfice de 300 000 riels par semaine. Il est aussi cuisinier pour les cérémonies (mariages, etc.) 4 à 5 fois par mois avec un bénéfice de 10 000 riels chaque fois. Les deux entreprises prospèrent car il a beaucoup de clients.

Noeun a payé 12 000 riels pour évacuer les eaux de ses étangs pièges en mars avec un rendement total de 40 kg de poissons dont il en a vendu 25 pour 100 000 riels et consommé le reste. Il dit que la population de poissons sauvages est en hausse cette année. Il a vendu également une partie de sa production fruitière pour 230 000 riels, et sa famille a consommé le reste.

Comme il ne produit pas de riz, il en achète 30 kg par mois tous les mois pour sa famille. Son épargne très importante en riels est en légère augmentation à 5,2 millions, mais son épargne en or, qui s'élève à 10 damlung (US\$3.200) est pourtant en baisse.

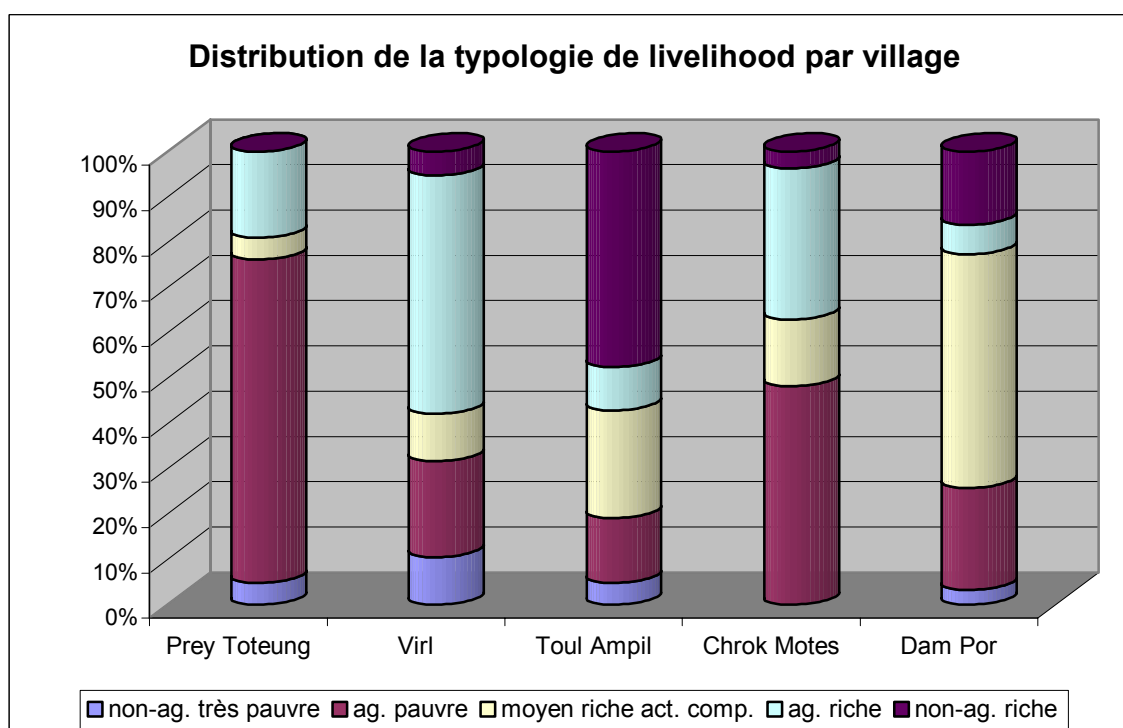
La femme de Noeun a emprunté six fois déjà à la banque villageoise du CRS/TPC, chaque fois pour un montant plus élevé jusqu'à 300 000 riels. Ils utilisent ces prêts dans le cadre de leur micro-entreprise de vente de chaussures, dont les bénéfices servent aussi à rembourser les prêts.

Il n'a jamais participé à une formation agricole et n'est pas membre d'un groupement paysan. Sa femme est membre du groupe de caution solidaire de la banque villageoise. Comme projet, le ménage veut investir pour accroître le stock de vente de chaussures.

3.2.2. La typologie du livelihood selon les villages

Afin de comparer les cinq villages que nous avons sélectionnés pour notre enquête, nous avons fait un découpage de la variable synthétique du livelihood des ménages par rapport aux villages. Quoiqu'on puisse trouver des gens de toutes les catégories dans tous les villages, il y a des tendances importantes à noter qui sont reportées dans le graphique suivant.

Graphique 8 : Distribution de la typologie du livelihood par village.



A Prey Toteung, le groupe des agriculteurs pauvres prédomine, un constat peu étonnant vu l'enclavement de ce village, la pauvreté de ses sols, et les difficultés de commercialisation des produits et du développement des activités non-agricoles dues à l'éloignement du marché de Prasot.

A Viri, c'est plutôt les agriculteurs riches qui dominent. C'est également un village un peu éloigné, mais bien plus facile d'accès au marché de Chipu. On se souvient que ce village est caractérisé aussi par une diversification de l'agriculture avec l'expansion rapide du maraîchage, ce qui a certainement quelque chose à voir avec la richesse constatée.

Toul Ampil, est situé juste à côté du marché de Chipu, et semble plutôt dominé par des ménages non-agricoles très riches. Cela se comprend facilement compte tenu des opportunités pour le développement des activités non-agricoles et commerciales qui leur sont offertes grâce à l'avantage de la situation géographique.

Chrok Motes a un pourcentage important d'agriculteurs pauvres (48%), mais bien moins que Prey Toteung (71%). Le phénomène intéressant ici est surtout la présence d'une classe importante d'agriculteurs riches (33%). Dans les chapitres qui suivent, nous allons étudier cette classe ainsi que les agriculteurs riches de Viri, qui ont fortement participé à la formation agricole, afin de voir l'évolution de leur trajectoire entre 1997 et 2000, de leur diversification, et de l'utilisation du crédit et de la formation agricole.

Enfin, la tendance prédominante à Dam Por est plutôt mixte avec plus de la moitié de l'échantillon dans le groupe des moyens riches avec des activités complémentaires. Le mélange de stratégies dans ce village se comprend par la position géographique du village au bord de la route internationale, mais toujours assez éloigné des marchés de Prasot et Chipu. Ainsi, les opportunités dépendent sans doute plus des dotations individuelles des ménages que de facteurs géographiques.

En synthèse, nous pouvons dire que les deux villages les plus riches sont Toul Ampil et Viri, le premier avec une stratégie plutôt non-agricole et le deuxième avec une stratégie agricole. Les villages moyens sont Chrok Motes et Dam Por, le premier avec une stratégie agricole et le dernier avec une stratégie à tendance non-agricole. Enfin, le village le plus pauvre est de loin Prey Toteung, celui qui est le plus éloigné de tout. Trois villages sur cinq sont fortement agricoles (Viri, Chrok Motes et Prey Toteung) tandis que les deux autres (Toul Ampil et Dam Por) ont une tendance plutôt non-agricole. Le tableau ci-dessous permet de synthétiser de façon comparative ces tendances.

Tableau 7: Tableau synthétique de la tendance économique principale et le niveau de richesse des villages.

	Prey Toteung	Viri	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
Tendance économique	agricole	agricole	non-agricole	agricole	non-agricole
Niveau de richesse	pauvre	riche	riche	moyen	moyen

Dans le reste de ce chapitre, nous verrons sous plus de détails les caractéristiques des ménages selon la typologie du *livelihood*, à commencer par leur dotation en ressources, suivi de leur portefeuille d'activités. Cela nous permettra de construire un profil de la demande pour chaque groupe de la typologie.

4. Les différentes dotations des ménages en ressources : Qui a quoi ?

Nous avons vu que le cadre conceptuel du *livelihood* comprend cinq formes différentes de capital à prendre en considération dans l'analyse. Nous allons maintenant les examiner un par un à travers les cinq groupes de la typologie du *livelihood* des ménages, selon trois à sept indicateurs clés pour chaque forme de capital. Ainsi donc, nous combinons le résultat statistique des AFCM et CAH (la typologie) avec la grille d'analyse du *livelihood*. L'analyse sera complétée par des graphiques de comparaison des indicateurs entre les cinq villages étudiés pour chaque forme du capital.

4.1. Capital naturel : naturellement plus élevé chez les agriculteurs

Par capital naturel, nous entendons les ressources biologiques disponibles pour la production, et notamment la terre, l'eau, les cultures pérennes et les animaux qui sont directement utiles pour la production végétale (comme les animaux de trait).

Pour les objectifs de notre étude, nous avons choisi sept facteurs essentiels comme indicateurs du capital naturel permettant de bien distinguer entre les différents ménages. Ces facteurs sont :

- la surface totale dont le ménage est propriétaire ;
- la surface utilisée pour la riziculture ;
- le pourcentage de ménages qui loue des terres supplémentaires pour la riziculture ;
- la surface utilisée pour le maraîchage ;
- la surface utilisée pour le poisson sauvage ;
- le nombre d'arbres fruitiers ;
- le nombre d'animaux de trait.

Ces facteurs ne sont, certes, pas exhaustifs, mais ils permettent une première appréciation sur la structure des exploitations dans le contexte cambodgien. La terre est un facteur critique pour la riziculture difficilement substituable. Le métayage est peu répandu dans la région, quoique dans certains cas des gens louent des terres supplémentaires.

Par contre, le maraîchage, l'élevage, les arbres fruitiers et le poisson sauvage ne demandent pas une grande surface de terre, ce qui peut ouvrir des possibilités de *livelihood* pour des ménages sans ou avec peu de terre. Nous verrons donc que certains ménages sans ou avec peu de terre sont plutôt tournés vers les activités non-agricoles, tandis que d'autres essaient de développer des activités complémentaires qui ne dépendent pas d'une grande surface en terre. Néanmoins, le développement et la réussite de telles activités demandent un certain niveau de connaissances, donc du capital humain que l'on peut appeler un facteur complémentaire.

La typologie du *livelihood*, présentée dans le chapitre précédent, a regroupé les ménages en cinq catégories différentes. Nous voyons à travers le tableau ci-dessous comment ces cinq groupes se comparent par rapport aux variables choisies pour représenter le capital naturel.

Tableau 8 : Le capital naturel des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Capital naturel (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Surface dont le ménage est propriétaire (ares)	26,8	186,3	169,0	412,8	41,2
Surface utilisée pour le riz (ares)	0,0	183,9	151,6	394,4	0,0
% des ménages qui loue une surface supplémentaire pour le riz	0%	10%	11%	4%	0%
Surface utilisée pour le maraîchage (ares)	0,3	4,8	0,5	4,8	0,2
Surface utilisée pour le poisson sauvage (m2)	107	111	116	167	100
Nombre moyen d'arbres fruitiers	0,4	14,2	13,3	21,6	11,5
Nombre moyen d'animaux de trait	0,2	2,3	1,9	3,9	0,0

On voit tout de suite des éléments clés pour distinguer les groupes. Les plus grands propriétaires terriens sont un groupe d'agriculteurs riches. Les plus petits propriétaires terriens sont les plus pauvres ainsi qu'un groupe de ménages riches qui ont plutôt des activités non-agricoles pour lesquelles ils n'ont pas besoin de terre. Les monographies présentées plus haut illustrent clairement cette différence : l'agriculteur riche ayant 7 ha de terres par rapport à l'agriculteur pauvre qui n'en a que 1,5 ou le ménage non-agricole riche qui détient 1 ha non-cultivé ou encore le ménage très pauvre qui ne possède qu'un seul are.

La surface utilisée pour le riz suit à peu près la dotation en terre, tout en représentant l'utilisation majeure de la terre surtout pour les ménages agricoles (pauvres ou riches). La terre utilisée pour le maraîchage est surtout importante chez les agriculteurs et semble moins dépendante de la surface totale dont le ménage est propriétaire. Il est intéressant de

noter que les agriculteurs riches et pauvres ont en moyenne la même surface cultivée en légumes bien que leur surface totale est assez différente. Ceci peut traduire une stratégie de survie chez les agriculteurs pauvres (surtout en saison de soudure) puisque le maraîchage ne demande pas forcément de très grandes surfaces. Néanmoins, on verra plus loin que le revenu provenant de cette production est toujours plus élevé chez les ménages agricoles riches, traduisant leur orientation plutôt commerciale ou peut-être de meilleures connaissances techniques ainsi que de meilleures informations sur les prix et les opportunités du marché.

Le pourcentage de ménages d'agriculteurs pauvres ou moyens riches qui louent des terres supplémentaires pour augmenter la surface qu'ils cultivent en riz est plus élevé que chez les agriculteurs riches. On peut donc se demander si ces groupes sont suffisamment dotés en terre pour assurer leurs besoins de subsistance. Néanmoins, le mode de faire valoir des terres est presque toujours direct, et dans la minorité des cas de location de terre, il s'agit plutôt d'un supplément de terre, un seul ménage locataire est sans terre du tout. Nous n'avons malheureusement pas d'information sur la qualité des terres au niveau des ménages, quoique l'on sache de façon générale que les terres dans le district de Svay Teap sont très appauvries.

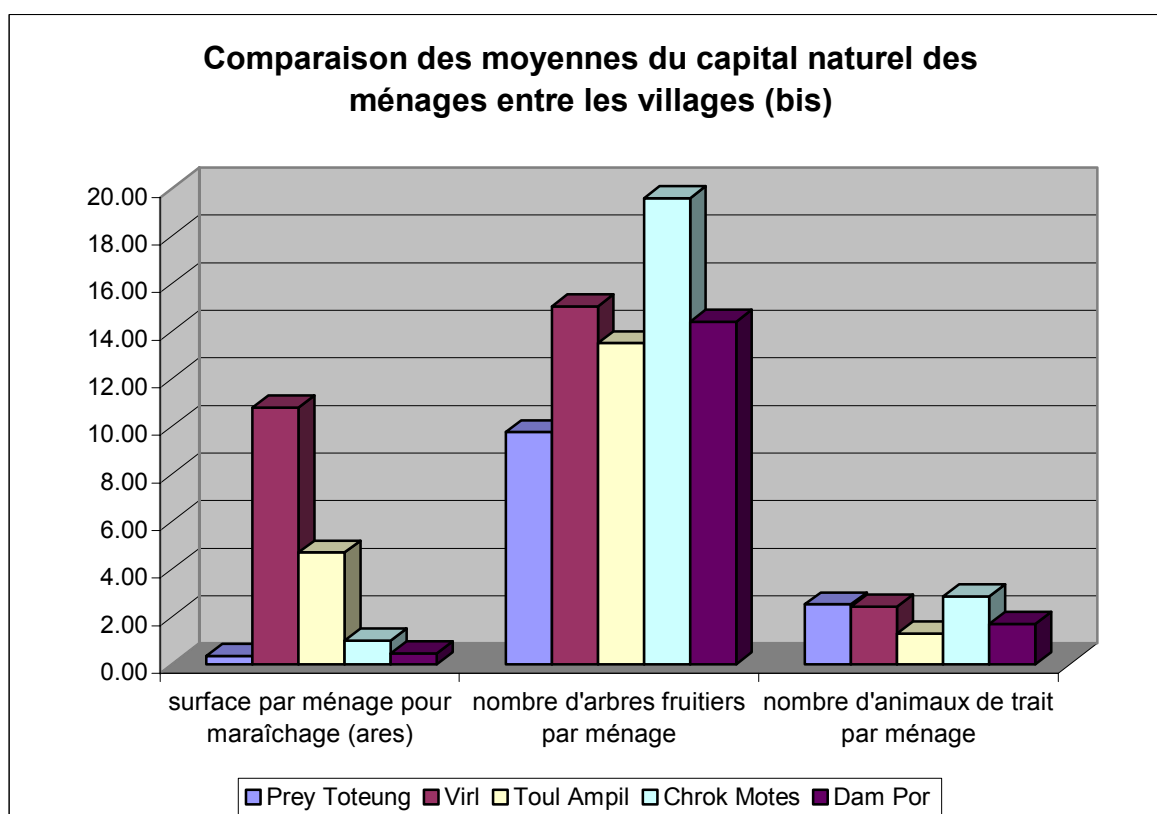
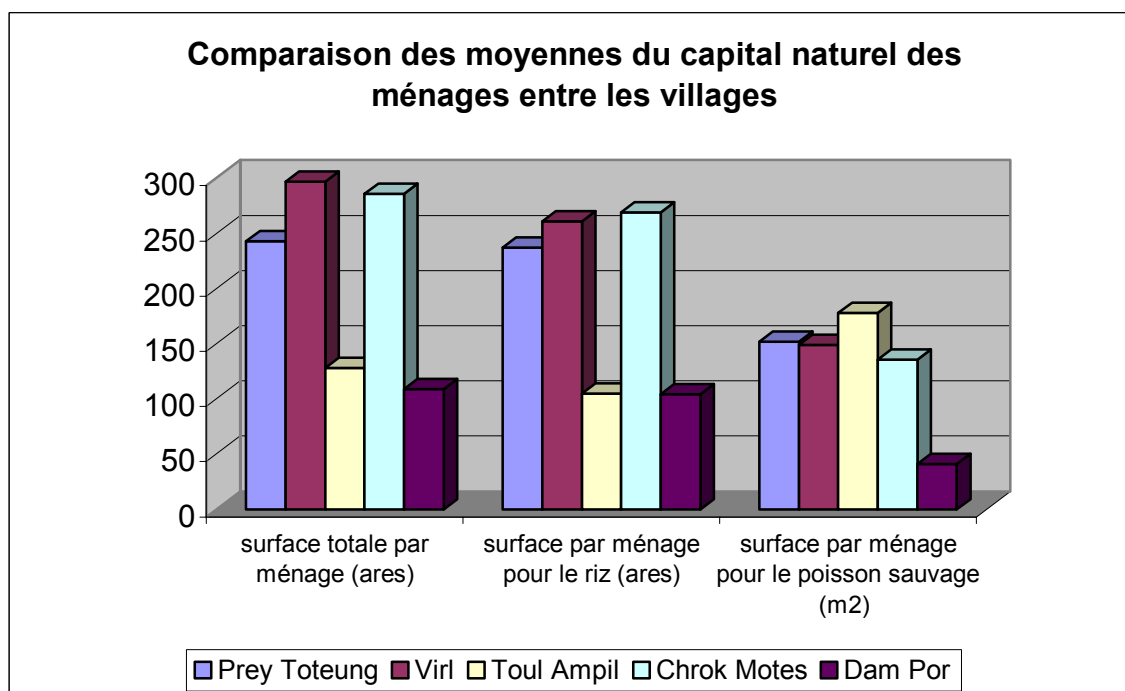
La surface utilisée pour la collecte du poisson sauvage est relativement élevée chez les ménages très pauvres par rapport aux autres indicateurs qui sont beaucoup plus bas chez eux que pour les autres ménages. Cela peut s'expliquer par l'importance de la collecte du poisson sauvage comme stratégie de survie pour les plus démunis. Elle ne demande pas de surfaces très importantes ni une main-d'œuvre très intensive et donc elle s'avère être une activité tout à fait adaptée à ces ménages qui sont moins dotés en capital humain, comme nous verrons plus loin dans ce chapitre.

Le nombre d'arbres fruitiers est toujours élevé chez les ménages riches agricoles, mais relativement élevé aussi chez les ménages riches non-agricoles. Cela peut être expliqué par le fait que la présence d'arbres fruitiers traduit un certain statut social. Par contre, chez les plus pauvres, il y a très peu d'arbres fruitiers, ce qui paraît confirmer notre hypothèse sur le statut social de ces arbres en dehors de leur fonction économique.

Enfin, les animaux de trait sont un facteur naturel très important pour la production rizicole. Ainsi, il n'est pas étonnant de voir que leur nombre est surtout élevé chez les ménages riches agricoles grands propriétaires terriens, mais très bas chez les ménages très pauvres et les ménages riches non-agricoles qui eux ont très peu de terre à cultiver. Il faut se rappeler qu'un minimum de deux bêtes est nécessaire pour tirer la charrue traditionnelle cambodgienne.

Afin de confirmer les tendances économiques et les niveaux de richesse/patrimoine déjà établis dans le chapitre précédent, nous avons également établi des moyennes par village pour les mêmes indicateurs de capital naturel que nous présentons ci-dessous sous forme graphique.

Graphique 9 : Comparaison des moyennes du capital naturel des ménages entre les villages.



Viri semble être le village le mieux doté en capital naturel avec les surfaces les plus importantes en gros, et pour la riziculture et pour le maraîchage. Par contre, le nombre d'animaux de trait et d'arbres fruitiers est plus élevé à Chrok Motes. Comme ces deux villages comptent un nombre important d'agriculteurs riches parmi leur population, ces chiffres sont plutôt attendus. Néanmoins, le pourcentage d'agriculteurs riches est plus

élevé à Viri qu'à Chrok Motes, et l'on peut se demander si leur richesse est au moins en partie le résultat d'une plus grande diversité agricole, notamment dans le maraîchage. Plus tard, lorsqu'on présentera les revenus, nous verrons que les ménages à Viri ont un niveau bien plus élevé qu'ils tirent du maraîchage (surtout en saison sèche) que les agriculteurs de Chrok Motes.

Par contre, il est intéressant de noter que la surface cultivée pour le maraîchage reste assez élevée à Toul Ampil malgré son orientation plutôt non-agricole. Cela peut être expliqué par la présence du marché de Chipu à proximité qui offre des possibilités intéressantes pour l'écoulement de la production. Bien que la surface moyenne dont les ménages de Toul Ampil sont propriétaires soit assez faibles, le maraîchage ne demande pas de grands terrains et peut se révéler plus rentable si des possibilités de commercialisation existent et la connaissance des techniques est bonne. Comme Viri et Chrok Motes, Toul Ampil a bénéficié d'une intense activité de formation agricole par le CRS, ce qui pourrait avoir contribué à cet élan par l'amélioration du capital humain.

Enfin, nous notons aussi que la surface pour le poisson sauvage ne diffère pas trop entre les villages sauf dans le cas de Dam Por où elle est assez réduite. Comme ce village se trouve un peu éloigné des deux marchés, cela pourrait expliquer le manque d'intérêt pour cette activité.

4.2. Capital matériel : un facteur commun parmi les ménages riches – agricoles ou non

Le capital matériel consiste surtout en des biens matériels créés par des processus de production. Le plus souvent, ce capital est lui-même utilisé à des fins de production. Cependant, dans le contexte d'une exploitation rurale, il est difficile de séparer biens de production des biens de consommation. Notre définition inclut donc, par exemple, des biens tels que la maison qui est souvent un lieu de production, ainsi que des équipements ménagers tels que bicyclette, motocyclette, téléviseur et radio. Les deux derniers articles sont moins liés directement à la production, mais ils sont des signes de richesse et également des sources d'information importantes qui peuvent influencer des décisions sur la production. De plus, ces articles font partie du patrimoine de l'exploitation comme biens durables.

Certains ouvrages théoriques sur le *livelihood* utilisent le terme de « capital économique » dans lequel sont confondus capital matériel et capital financier (Scoones, 1998). Dans le cadre de notre étude, nous avons préféré séparer le capital matériel et le capital financier tel que le préconise par Ellis (2000), puisque cela permet de mieux distinguer les ménages.

Dans le cadre de notre étude, nous avons choisi les variables suivantes comme indicateurs de capital matériel :

- indice de qualité de la maison ;
- indice de l'équipement ménager (bicyclette, motocyclette, téléviseur, radio) ;
- indice de l'équipement agricole (charrue, niveleuse, transplantoir, charrette, pompe manuelle, motopompe, décortiqueuse de riz) ;
- % ayant une motocyclette (déjà inclus dans l'indice ci-dessus, mais étant toujours intéressant de voir séparément vu son importance pour le transport).

Selon les groupes de la typologie du *livelihood*, nous trouvons les chiffres suivants.

Tableau 9 : Le capital matériel des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Capital matériel (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Indice de qualité de la maison	1,0	2,2	2,3	2,7	2,7
Indice d'équipement ménager	4,4	22,1	44,1	56,4	60,4
Indice d'équipement agricole	0,0	4,0	4,4	12,7	6,0
% avec moto	0%	10%	43%	44%	53%

Ces chiffres permettent de comprendre quelques différences entre les groupes ainsi que leurs choix d'activités. Dans un premier temps, on constate que les pauvres sont assez dépourvus en capital matériel sur tous les plans. Ce qui limite effectivement les stratégies économiques qu'ils peuvent choisir. Un minimum d'équipement (au moins une charrue et une niveleuse pour la riziculture par exemple), difficilement substituable, est important pour exercer certaines activités économiques. A l'autre extrême par contre, les agriculteurs riches ont des résultats très élevés sur tous les indicateurs, ouvrant une large gamme de choix, notamment en activités agricoles dont celles qui nécessitent des équipements et des moyens de transport.

Par contre, les ménages riches non-agricoles, bien qu'ayant des scores élevés sur la plupart des variables, ont une note assez faible pour l'équipement agricole. Evidemment, ils ont choisi de peu investir ici, compte tenu de leurs activités essentiellement non-agricoles et de la faible surface de terre dont ils disposent. Néanmoins, dans certains cas, on signale la présence de quelques équipements lucratifs telles que motopompe (mise en location à des fins agricoles ou piscicoles) et moulin, bien que ces ménages ne soient pas des producteurs eux-mêmes directement. En plus, la présence d'une moto dans les ménages non-agricoles est assez répandue, même chez les moyens riches, ce qui se comprend par son utilité dans le commerce et d'autres activités non-agricoles.

Ce tableau démontre assez clairement aussi les distinctions entre les ménages agricoles riches et pauvres. Chez les ménages agricoles, nous voyons que les facteurs les plus importants sont au niveau de l'équipement ménager (notamment les moyens de transport) et l'équipement agricole. La différence dans la disponibilité de moyens de transport et d'équipement agricole pourrait expliquer les différences de choix entre les agriculteurs riches et pauvres dans la production et la commercialisation.

La qualité de la maison ne diffère pas énormément entre les groupes sauf pour le cas des ménages très pauvres dont la qualité est très inférieure. Les riches ont des scores légèrement plus élevés que les agriculteurs pauvres et les moyens riches, ce qui traduit leur statut socio-économique plus élevé.

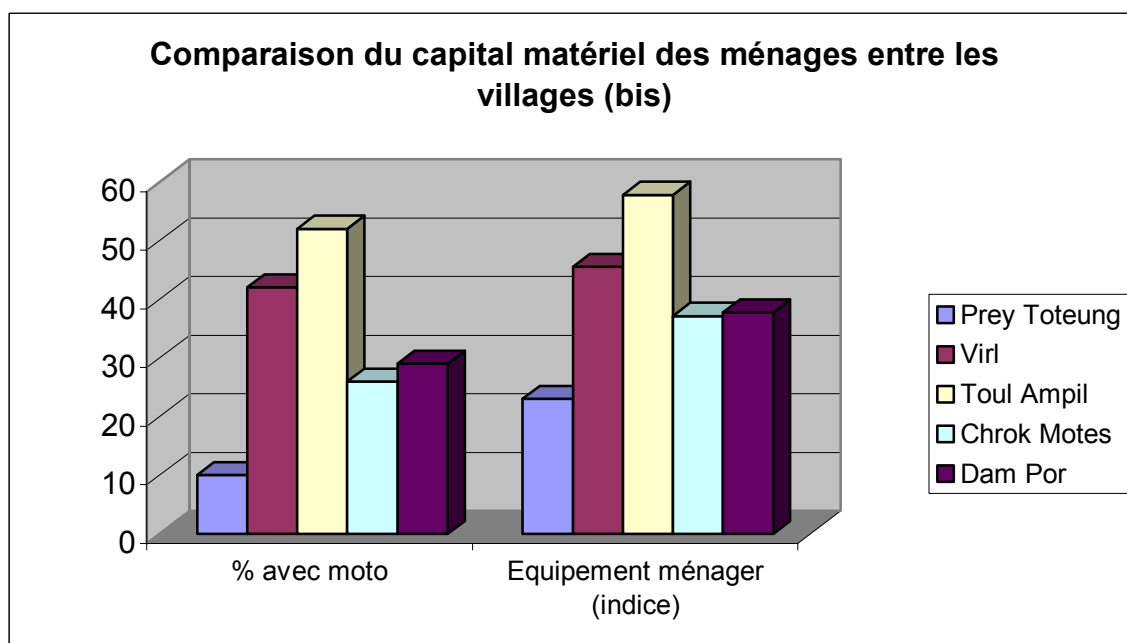
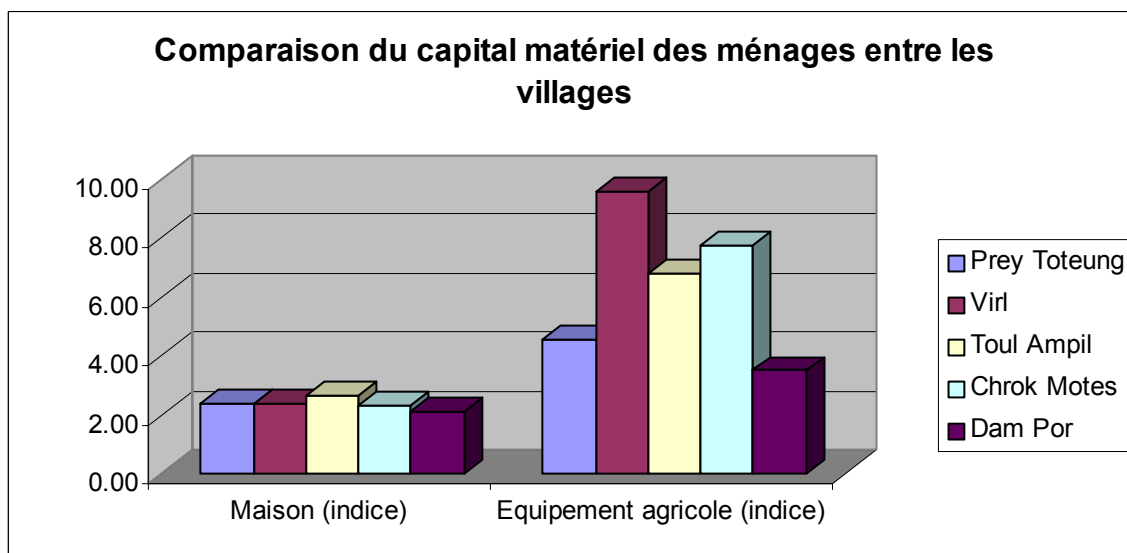
En résumé, les facteurs les plus importants pour distinguer le capital matériel entre les groupes sont certainement les indices d'équipement agricole et d'équipement ménager, notamment en ce qui concerne les moyens de transport. Les ménages riches ont des scores élevés sur tous les facteurs, sauf sur la variable de l'équipement agricole qui semble dépendre de l'orientation productive du ménage (agricole ou non-agricole).

Cependant, la situation des ménages agricoles pauvres montre que même leur orientation agricole ne suffit pas, sans capital financier nécessaire, pour acheter ces équipements.

Parfois, il peut y avoir substitution de la main-d'œuvre pour certains équipements, mais le niveau de production et de productivité sera sans doute compromis par ce manque d'équipement.

Nous allons ensuite examiner les moyennes du capital matériel dans les cinq villages étudiés afin de faire des comparaisons à ce niveau aussi.

Graphique 10 : Comparaison du capital matériel entre les villages.



Ces tableaux montrent encore assez nettement les tendances économiques et les différences de dotations en ressources entre les villages. Prey Toteung, le village le plus pauvre et fortement agricole, a les résultats les plus faibles, même pour l'équipement agricole, confirmant encore la prédominance du groupe des agriculteurs pauvres dans ce village.

Toul Ampil, le village le plus riche et non-agricole a les résultats les plus élevés pour le capital matériel, sauf pour l'équipement agricole où Viri, le village riche agricole arrive en tête du palmarès. Chrok Motes et Dam Por se trouvent toujours au milieu, sauf pour l'équipement agricole qui est plus élevé dans le premier, dont l'orientation est plutôt agricole par rapport au dernier plutôt non-agricole. Le niveau élevé d'équipement agricole à Viri et à Chrok Motes montre encore la complémentarité entre les équipements agricoles et la grande surface de terre dont disposent les agriculteurs dans ces deux villages fortement tournés vers l'agriculture et moins pauvres que Prey Toteung, l'autre village agricole.

La seule variable où il y a très peu de variation entre les villages semble se situer au niveau de la qualité de la maison qui est légèrement plus élevée à Toul Ampil, mais assez semblable ailleurs.

4.3. Capital humain : plus élevé chez les agriculteurs riches

Le capital humain consiste surtout en la main-d'œuvre des ménages, ses capacités, son niveau d'éducation et sa santé. Les variables que nous avons choisies comme indicateurs dans notre enquête sont au nombre de cinq :

- la taille moyenne du ménage (saison pluvieuse) ;
- le nombre d'enfants qui habitent dans le ménage ;
- l'âge moyenne du chef du ménage ;
- % de veuves ;
- % de participation dans la formation agricole (CRS ou autre).

Nous n'avons pas de données sur le niveau d'éducation ni le pourcentage d'analphabètes dans les villages étudiés, mais comme nous avons vu dans le chapitre un, de façon générale au Cambodge, l'analphabétisme est assez élevé, surtout en milieu rural où les opportunités d'éducation sont limitées à l'école primaire (INS, 1999), cette information n'aurait pas permis de distinguer clairement les ménages étudiés.

Un autre indicateur plus utile pour mesurer le capital humain des ménages est le pourcentage de participation à une formation agricole (offerte soit par le CRS ou bien d'autres organisations). Il s'agit, là, d'une forme d'éducation des ménages bien plus pratique dans le cadre de leurs stratégies économiques, avec des retombées directes sur leur niveau de vie et leur capacité à adopter de nouvelles technologies pour améliorer leurs performances. Nous avons déjà vu plus haut que la pratique du maraîchage est plus répandue et intensive dans les trois villages où le programme de formation agricole du CRS est fortement intervenu et semble avoir relevé le niveau de capital humain.

Quant à la taille moyenne du ménage, nous avons préféré la mesurer pendant la saison pluvieuse puisque c'est la période la plus chargée pour les travaux agricoles lorsque la main-d'œuvre est un facteur limitant en l'absence d'une mécanisation de l'agriculture. En saison sèche, par contre, il y a souvent des migrations saisonnières vers les zones urbaines pour chercher du travail non-qualifié.

Enfin, du fait des longues années de guerre, le Cambodge compte une population de veuves assez élevée. Le recensement général de la population en 1998 a trouvé un ratio de 88,9 hommes pour 100 femmes dans la province de Svay Rieng, l'un des chiffres les plus

bas de tout le pays (INS, 1998). De façon générale, le ratio homme-femme en milieu rural au Cambodge est de 92,5. Nous avons donc choisi comme indicateur le pourcentage de veuves puisque cela permet de mieux comprendre la disponibilité de la main-d'œuvre, ce qui peut influencer les choix d'activités entreprises par les ménages.

La typologie du *livelihood* montre les tendances moyennes suivantes dans le capital humain.

Tableau 10 : Le capital humain des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Capital humain (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Taille moyenne du ménage (saison pluvieuse)	2,6	4,8	5,4	5,6	4,5
No. moyen d'enfants au ménage	1,4	2,8	3,3	3,5	2,6
Age moyenne du chef du ménage	56	45	42	47	43
% de veuves	80%	29%	14%	7%	18%
% de participation formation agricole	0%	43%	46%	81%	29%

La taille moyenne du ménage est la plus élevée chez les agriculteurs riches. On peut supposer l'existence d'une complémentarité par rapport à la grande surface dont ils disposent (déjà vu dans leur capital naturel) pour laquelle ils ont besoin d'une main-d'œuvre importante. Par contre, les ménages non-agricoles ont une taille nettement moins élevée, surtout les très pauvres qui disposent de très peu de terre. Le nombre d'enfants semble être lié à l'orientation économique du ménage aussi. Ainsi, il est plus élevé pour les ménages agricoles riches et les moyens riches que pour les ménages non-agricoles.

Néanmoins, il est intéressant de noter que le nombre d'enfants des agriculteurs pauvres est moins élevé, tout comme la taille de leur ménage. Quoique les ménages avec beaucoup d'enfants soient en général plus pauvres selon les études socio-économiques au Cambodge (GRC, 2002b), il semble que la main-d'œuvre soit aussi un facteur très important pour les exploitations agricoles en l'absence de mécanisation des exploitations, et surtout lorsque le ménage dispose d'une SAU très importante comme les agriculteurs riches.

Nous voyons également à ce titre que les très pauvres sont en grande majorité des veuves dont les enfants ont migré vers des zones urbaines à la recherche du travail faute d'opportunités sur place. Il leur manque donc la main-d'œuvre familiale pour cultiver des terres, même s'il y en avait. En outre, elles sont en général plus âgées que les chefs de ménage des autres groupes. Cette situation est bien illustrée par la monographie du ménage choisi pour le groupe des ménages « très pauvres » présentée plus haut.

Les agriculteurs riches aussi sont légèrement plus âgés que les autres groupes. Cela peut être un signe de l'importance de l'âge dans le cumul d'un patrimoine, et confirme encore le constat de l'étude socio-économique que les chefs de ménages plus jeunes sont plus pauvres que les chefs de ménages âgés de plus de 40 ans (GRC, 2002b).

La participation à une formation agricole est bien plus élevée chez les agriculteurs riches que dans les autres ménages. Nous ne pouvons pas établir forcément des preuves de causalité entre la richesse de ces ménages et leur participation à une formation, mais il est clair que cela les intéresse fortement compte tenu des terres dont ils disposent et de l'importance de l'agriculture dans leurs stratégies.

Par contre, la participation est plus basse chez les pauvres qui ont peut-être encore plus besoin d'améliorer leur capacité pour atteindre des performances plus intéressantes. Il y a-t-il des facteurs d'exclusion, ou bien s'agit-il simplement de villages où la formation était moins disponible ? Nous verrons ces questions plus en détails dans le chapitre cinq lorsque nous étudierons de près qui participe à la formation agricole et aux services financiers.

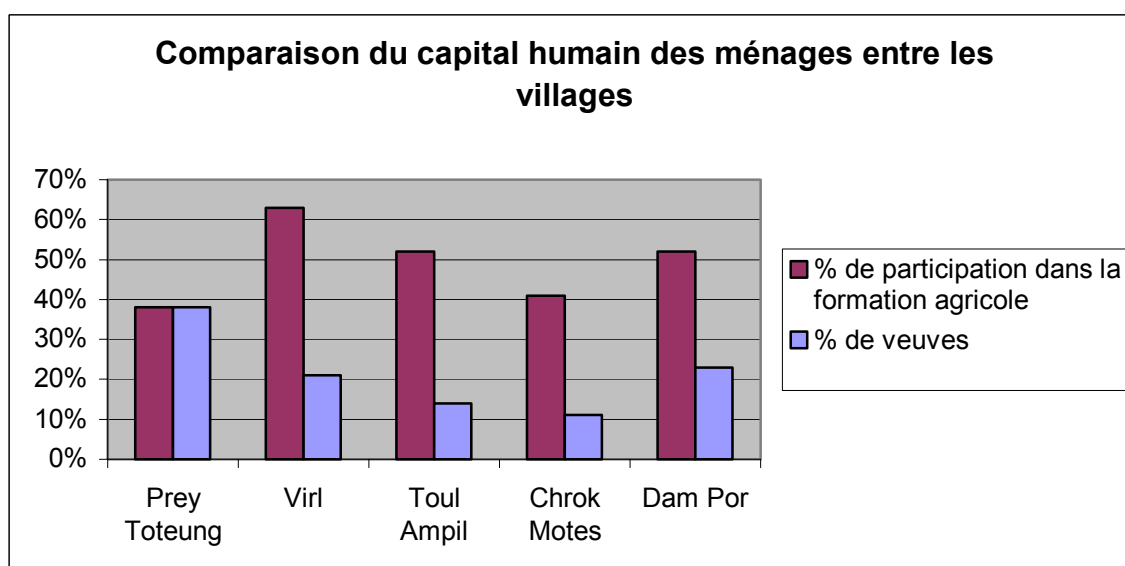
Il est important de souligner que la population de veuves est bien plus élevée chez les ménages non agricoles pauvres et les agriculteurs pauvres. Ce phénomène, conjugué avec le plus bas niveau de participation à la formation agricole, donne lieu à la nécessité de réfléchir sur une stratégie pour atteindre cette population qui, au moins dans le dernier cas, pourrait en bénéficier pour améliorer ses performances agricoles.

Nous avons également analysé les informations dans l'enquête sur les crises médicales et les décès, mais nous n'avons pas trouvé de différence significative entre les groupes selon leur niveau de richesse ou leur tendance agricole ou non-agricole. Certainement, en milieu rural où les risques sanitaires sont plus grands en raison de la pauvre qualité des soins disponibles, tout le monde subit le même risque élevé. En moyenne, 62% des ménages ont souffert des effets d'une maladie grave et 3% ont eu un décès dans leur ménage au cours des 12 derniers mois. Puisque cette variable ne permettait pas de distinguer entre les ménages, nous ne l'avons pas incluse dans le tableau des indicateurs.

Pour conclure sur le capital humain selon la typologie du *livelihood*, nous pouvons dire que plus le niveau est très bas plus il s'agit d'un ménage pauvre et d'un ménage de veuve, et que le capital humain est souvent plus élevé au moins en quantité (sinon en qualité) dans les ménages agricoles riches.

En ce qui concerne les villages, le graphique ci-dessous permet de comparer le niveau de capital humain.

Graphique 11 : Comparaison du capital humain des ménages entre les villages.



La comparaison du capital humain entre les villages montre un pourcentage de participation à une formation agricole bien plus élevé (63 %) à Viri, village à forte

tendance agricole riche, et bien plus bas (38 %) à Prey Toteung, village comptant de nombreux agriculteurs pauvres. Comme le programme de formation agricole du CRS n'est intervenu que dans les villages de Viri, Toul Ampil et Chrok Motes, il n'est pas étonnant de voir que le pourcentage soit plus bas à Prey Toteung. Néanmoins, d'autres formations sont parfois disponibles, ce qui fait que la population de Dam Por a pu en profiter à hauteur de 52%, à la différence de Prey Toteung. Comme ce dernier est plus enclavé par rapport à Dam Por (qui se trouve au bord de la route internationale), la différence réside probablement dans les difficultés d'accès.

Néanmoins, on note un pourcentage de veuves élevé à Prey Toteung, et nous avons vu plus haut que les veuves participent moins fréquemment aux formations, ce qui pourrait aussi expliquer le faible pourcentage dans ce village. Chrok Motes, étant l'un des villages ciblés par le CRS, a néanmoins un pourcentage, également, relativement bas de participation (41 %). Cela peut s'expliquer par le fait que le village est assez grand ou par un simple hasard d'échantillonnage. Il est intéressant de noter tout de même à ce titre que la part des agriculteurs pauvres dans ce village est plus élevée qu'à Viri, et la surface cultivée en maraîchage est moins élevée à Chrok Motes. Là aussi, on peut se poser la question d'un lien éventuel entre la participation à une formation agricole et la surface utilisée pour le maraîchage qui sont beaucoup plus élevés à Viri, sans prétendre à la causalité.

Enfin, nous n'avons pas inclus dans ce graphique le nombre moyen de personnes dans chaque ménage vu la faible différence qui sépare les villages (qui varie entre un minimum moyen de 4,6 à Viri et un maximum de 5,4 personnes en moyenne à Chrok Motes). Ces chiffres sont très proches de la moyenne nationale de 5,3 (INS, 1998). Il y a également peu de différence dans le nombre moyen d'enfants par ménage (entre 2,7 et 3,2) et l'âge moyen du chef du ménage (entre 42 et 47 ans).

En résumé donc, Viri semble être le mieux doté en capital humain suivi des autres villages qui ont tous un niveau acceptable sauf Prey Toteung où le niveau est plutôt faible et où nous avons vu que les activités telles que le maraîchage sont moins développées.

4.4. Capital financier : des formes différentes d'épargne selon l'activité

Le capital financier se réfère essentiellement à l'argent (en espèces, animaux ou d'autres produits) dont dispose le ménage, soit directement sous forme d'épargne soit par le crédit. Cette forme de capital n'est pas directement productive, mais elle est très flexible, étant fongible et donc utilisable pour plusieurs buts. Certaines formes de capital sont plus accessibles que d'autres, notamment sous forme d'espèces. L'or, qui est une forme très importante d'épargne en milieu rural, est souvent gardé sous forme de bijoux et donc un peu moins accessible bien que de grandes transactions (achat de buffle ou de vache) soient souvent libellées en or. Par contre, l'épargne en animaux nécessite de vendre l'animal pour obtenir son équivalent en argent, alors que les prix dépendent largement de la période, notamment au moment des fêtes importantes telles que le nouvel an khmer ou chinois.

Pour notre étude, nous avons choisi trois types de capital financier : l'épargne en animaux, l'épargne en espèces (y compris l'or) et l'accès au crédit. Ces différentes formes de capital financier sont dans certains cas complémentaires et dans d'autres cas plutôt substituables. Elles sont souvent utilisées de façon différente par les ménages selon leurs stratégies respectives. Les indicateurs sont donc :

- le nombre de porcins ;
- le nombre total de poulets et de canards ;
- l'épargne en riel cambodgien (+/- 3.900 riels = US\$1) ;
- l'épargne en or (1 chi = +/- US\$32) ;
- % de participation dans le crédit ;
- Le montant moyen du prêt (pour ceux qui prennent du crédit seulement).

Nous avons considéré les animaux de trait plutôt comme élément du capital naturel puisqu'il s'agit d'une forme de capital biologique, utilisée directement dans la production des cultures et non vraiment comme une forme d'épargne (toujours est-il qu'ils constituent une partie très importante du patrimoine). Par contre, il est assez fréquent pour les ménages ruraux de garder leur épargne sous forme de petits animaux, plus faciles à vendre rapidement en cas de besoin, et notamment les porcins et la volaille.

L'épargne en riels cambodgiens est la forme la moins populaire pour garder l'épargne, en raison du manque de confiance dans la monnaie nationale. Dans certains cas, les ménages gardent leur épargne en dollars US que nous avons convertis en riels au taux qui prévalait. L'épargne en riels doit être considérée beaucoup plus comme une liquidité de trésorerie pour les besoins de tous les jours et moins comme une épargne à long terme, conservée en or ou en animaux. La typologie du *livelihood* nous donne les résultats moyens suivants pour le capital financier.

Tableau 11 : Le capital financier des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Capital financier (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Epargne en animaux	-	-	-	-	-
nombre moyen de porcins	0,0	1,3	1,3	3,3	1,1
nombre moyen de poulets/canards	7,4	16,8	19,5	29,5	11,1
<i>Epargne en espèce</i>	-	-	-	-	-
épargne en riel (3900 riel = US\$1)	20.000	209.762	333.964	503.333	3.024.441
épargne en or (1 chi = US\$32)	0,5	2,7	6,6	10,5	21,0
Crédit	-	-	-	-	-
% de participation dans le crédit	40%	29%	36%	26%	70%
Montant moyen du prêt* (riel)	71.047	115.292	339.800	411.165	169.861

*Calculé uniquement sur la base de ceux qui ont pris du crédit.

De ces chiffres, il se dégage nettement que les ménages riches, agricoles ou non-agricoles détiennent de loin davantage de capital financier. Les monographies du ménage non-agricole riche et de l'agriculteur riche, présentées plus haut, confirment cette tendance. Les ménages riches non-agricoles paraissent avoir un bon accès au crédit, mais les ménages moyen riches qui empruntent, bien que moins nombreux, ont un montant moyen de prêt égal au double des premiers. Ceci peut être expliqué par le niveau très important d'épargne des ménages riches qui ont moins besoin d'apports extérieurs.

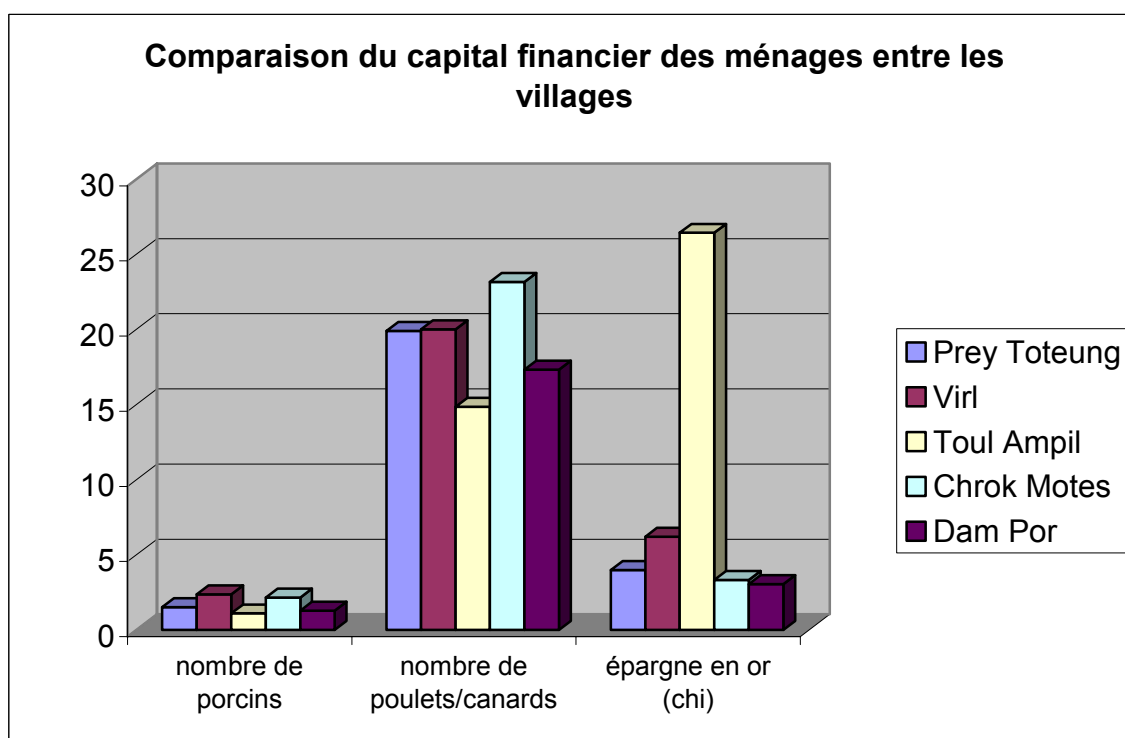
L'épargne animale est plus importante chez les ménages riches agricoles, ce qui permet de garder des réserves en cas de besoin. Cela se vérifie même dans les ménages agricoles pauvres qui ont moins d'épargne en liquide que les ménages riches, mais un niveau d'épargne en animaux non-négligeable. Bien que le pourcentage d'agriculteurs riches qui

reçoivent du crédit soit assez faible, ceux qui empruntent ont accès à des montants très importants. Cela peut être lié à leur niveau de capital naturel considérable et à la confiance que cela inspire chez leurs créanciers, ainsi qu'aux besoins pour lesquels ils empruntent, ce que nous verrons plus en détails dans les chapitres suivants.

Les ménages très pauvres sont défavorisés sur tous les indicateurs du capital financier sauf sur celui de leur participation au crédit qui est assez élevé malgré leur bas niveau économique. Le crédit leur sert de substitut à l'épargne. Comme le programme de crédit est réservé aux femmes et n'exclut pas à priori les pauvres dans ses règlements, il peut donc se révéler intéressant et accessible pour les veuves qui forment la majorité de ce groupe.

Le graphique ci-dessous permet de faire cette même analyse du capital financier entre les cinq villages de l'enquête.

Graphique 12 : Comparaison du capital financier des ménages entre les villages.



La différence la plus frappante entre les villages est sans doute le montant d'or en moyenne par ménage à Toul Ampil. Il est vrai que ce village est beaucoup plus riche que les autres. Néanmoins, la moyenne est faussée par la présence de quatre ménages de riches commerçants qui ont entre 80 et 100 *chi* d'or chacun. Si l'on retire ces ménages de la moyenne pour Toul Ampil, on trouve un chiffre moyen de 10,9 *chi* d'or par ménage, toujours plus élevé que dans les autres villages, mais dans des proportions plus comparables.

A part cette différence, on note aussi que l'épargne en forme d'animaux est bien plus élevée à Viri et à Chrok Motes, deux villages agricoles qui semblent avoir une préférence pour cette forme de capital financier par rapport à l'épargne en or. L'épargne en riels n'a

pas été incluse dans le graphique du fait des montants assez comparables entre les villages, à l'exception de Toul Ampil où comme l'épargne en or, elle est beaucoup plus élevée.

Par rapport à l'accès au crédit, c'est le village de Toul Ampil qui semble être le plus favorisé avec 62 % de l'échantillon ayant eu au moins un prêt par rapport à Chrok Motes (48 %) et Virl (26 %). Par le hasard de l'échantillonnage, aucun ménage à Prey Toteung n'a reçu un prêt bien que la banque villageoise soit présente. Néanmoins, nous aurons des informations sur les emprunteurs dans ce village à partir de la strate 2 où nous avons pu sélectionner des ménages ayant obtenu un crédit. Pourtant, si nous prenons le chiffre correspondant au nombre de membres dans la banque villageoise comme référence, nous arrivons à un pourcentage minimum de 13 % des ménages de Prey Toteung qui ont eu recours au crédit, sans compter ceux qui avaient reçu des prêts par le passé avant de démissionner de la banque villageoise ou ceux qui ont reçu des prêts d'autres sources. Enfin, 39 % des ménages de Dam Por, bien que ne participant pas au programme de crédit du CRS, ont eu accès à un crédit au travers d'autres sources.

En résumé, il paraît que Toul Ampil est de loin le village le mieux doté en capital financier, tandis que Prey Toteung, mis à part l'accès au crédit où l'échantillonnage n'est pas vraiment représentatif de la situation réelle, est toujours le moins doté en capital financier de tous les villages. Il y a aussi une substitution du capital financier en animaux au capital financier en or au niveau des villages plutôt orientés vers l'agriculture.

4.5. Capital social : un capital de substitution pour les plus pauvres ?

Le capital social est un facteur essentiel dans les communautés rurales où les gens vivent à proximité de leurs voisins souvent depuis des générations. Il s'agit selon Moser (1998) de liens de « réciprocité au sein des communautés et entre ménages basés sur la confiance et des rapports sociaux. » Dans une société comme la société cambodgienne, le capital social est d'autant plus important qu'il a été sérieusement endommagé pendant de longues années en guerre, et son retour pourrait signaler un début de reconstruction sociale du pays. La difficulté réside dans sa mesure quantitative. De façon qualitative, on sait par exemple qu'il y a souvent des échanges entre ménages, (de poussins, par exemple) ou une entraide lors des travaux des champs (*prowas dai*) mais il est assez difficile de quantifier ces échanges en nature à des fins statistiques.

Dans le cadre de notre étude, compte tenu de l'importance, autant sociale qu'économique, des programmes d'ONG, nous avons choisi d'utiliser la participation dans ces programmes comme un indicateur de capital social. Les activités des ONG sont souvent l'un des rares mécanismes présents pour développer ou reconstruire des liens sociaux dans les villages, et elles permettent aux habitants nouvellement arrivés depuis le temps des Khmers Rouges de mieux s'intégrer dans les villages.

Les transferts monétaires sont également importants dans le contexte d'une économie où le manque d'opportunités en milieu rural pousse les jeunes à migrer vers les villes, notamment les jeunes filles qui vont travailler dans les usines de textile à Phnom Penh ou les hommes qui vont à Phnom Penh en saison sèche pour conduire un taxi-moto ou un cyclo. Le fait d'envoyer de l'argent à la famille restée au village traduit la continuité de rapports proches en dépit de la distance géographique.

Une étude plus qualitative, sur les lieux mêmes de l'étude, en partageant la vie et les dynamiques locales, aurait pu certainement approfondir encore cette variable, mais cela n'était pas possible dans notre cas, vu les responsabilités professionnelles de l'auteur et la difficulté d'appréhender toutes les subtilités de la société sans être de nationalité khmère et sans maîtriser couramment la langue. L'apport d'outils sociologiques ou anthropologiques aurait pu nous aider à contourner ces problèmes, mais ils nous ont également fait défaut.

Comme nous avons déjà présenté l'accès au crédit et le montant moyen de crédit auquel les ménages ont accès dans le capital financier, ainsi que le pourcentage de participation à une formation agricole au niveau du capital humain, nous avons donc choisi des indicateurs légèrement différents pour le capital social :

- % de membres dans un groupement paysan ;
- % de membres dans les groupes solidaires et ceux qui reçoivent un prêt sans taux d'intérêt ;
- % qui reçoit des transferts monétaires.

Les participants à des groupements paysans sont en général ceux qui ont déjà participé à une formation agricole. Cependant, ce n'est que dans les villages où le CRS travaille que cette forme de groupement paysan existe. Il ne s'agit pas d'une coopérative en tant que telle (ce mot ayant toujours l'écho négatif de la période communiste), mais plutôt de groupes de personnes qui partagent le même intérêt autour d'un sujet commun, soit la production maraîchère, la production rizicole, l'élevage, l'arboriculture ou la pisciculture, ce peut être aussi un groupe féminin. Le groupe se retrouve pour partager des idées et des expériences, animé par un paysan formateur. Pour y adhérer, il faut un engagement un peu plus prononcé que celui que nécessite d'assister simplement à une formation.¹

Les membres des groupes solidaires sont essentiellement ceux qui reçoivent des prêts du CRS/TPC ou d'une autre ONG (le CWS) qui venait de commencer ses activités dans le village témoin (Dam Por). La méthode les oblige à garantir les prêts des autres membres de leur groupe solidaire. De ce fait, nous avons jugé que pour être sélectionné membre d'un groupe, il faut un minimum de capital social. En plus, nous avons jugé que ceux qui reçoivent des prêts de parents ou voisins sans taux d'intérêt doivent être considérés au même titre que les membres de groupe solidaire compte tenu la nécessité d'un niveau élevé de capital social pour bénéficier de ce genre de prêt.

La typologie du *livelihood* montre les tendances moyennes suivantes.

Tableau 12 : Le capital social des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Capital social	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
% de participation dans groupement paysan	0%	19%	14%	66%	12%
% de participation dans groupes solidaires ou prêts sans intérêts	40%	29%	32%	26%	47%
% qui reçoit des transferts monétaires	80%	36%	29%	11%	23%

Il est intéressant de noter ici que le pourcentage de participation dans les groupes solidaires est à peu près le même que l'accès au crédit déjà présenté dans le capital

¹ Voir le chapitre 3 pour une description plus détaillée du fonctionnement des groupements paysans.

financier, sauf pour les ménages riches non-agricoles. Ces derniers tombent à 47 % qu'ils soient membres d'un groupe solidaire ou bénéficiaire d'un prêt sans taux d'intérêt, par rapport à 70 % qui ont accès au crédit. Cela est dû au fait que les sources de crédit ne sont pas toujours les mêmes, les riches non agriculteurs ont la possibilité d'emprunter sans la garantie sociale ou bien chez des usuriers. Certes, le capital social est important pour accéder à un prêt des usuriers. Mais il est d'un autre type que le capital social nécessaire pour faire partie d'un groupe de caution solidaire. Dans le premier cas, il s'agit uniquement de la réputation, mais dans le deuxième cas un esprit de solidarité et d'acceptation par ses voisins est nécessaire.

Ainsi, le capital social des ménages riches est plus limité dans le sens où il est moins solidaire et plus lié à des intérêts personnels que dans le cas des ménages pauvres. Pour ces derniers, le capital social joue un rôle très important comme stratégie de survie en leur permettant d'avoir accès au crédit solidaire, auquel autrement ils n'auraient pas accès vu leur faible niveau de ressources. Sa valeur est donc beaucoup plus élevée pour un ménage pauvre que pour un ménage riche qui a d'autres ressources à sa disposition.

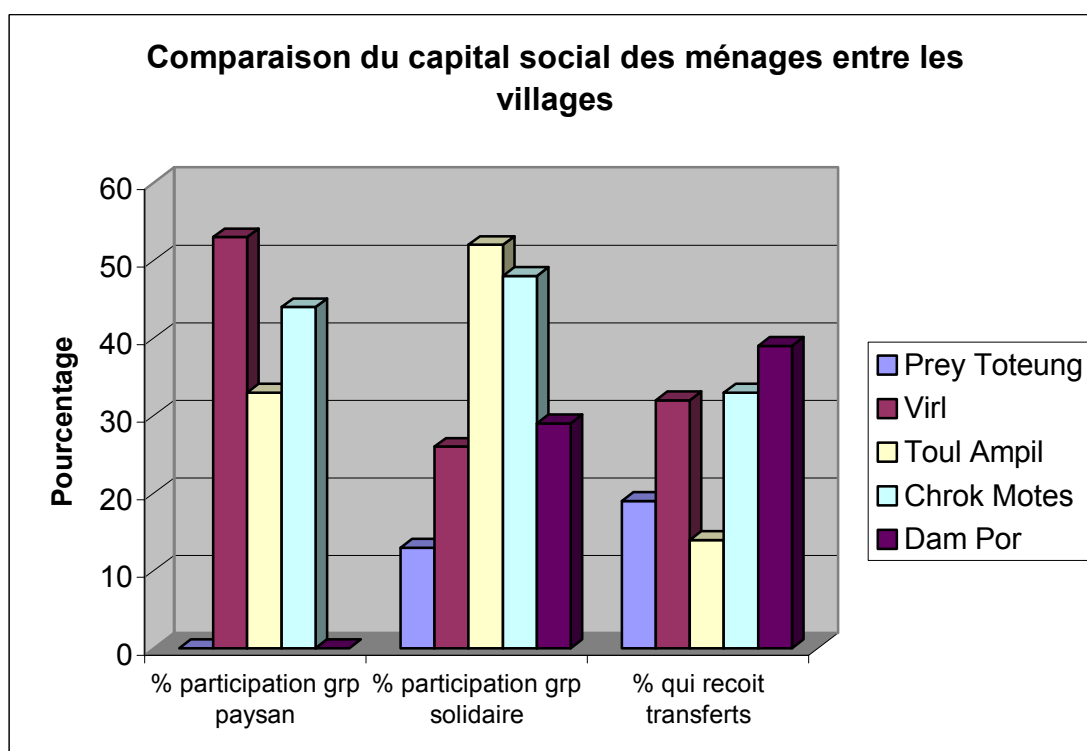
La participation dans les groupements paysans est surtout élevée chez les agriculteurs riches dont ils tirent certainement profit. Cette participation ne semble pas s'étendre autant à d'autres paysans moins riches qui en auraient encore plus besoin pour améliorer leurs performances. Cependant, dans certains cas, il peut y avoir simplement un manque de disponibilité de ce genre de groupement dans leur village. Nous verrons cette question plus en détails dans le chapitre 5 lorsqu'on se penchera de près sur l'utilisation du crédit et de la formation agricole.

Enfin, les transferts monétaires sont élevés surtout chez les plus pauvres. Ces transferts permettent certainement aux plus pauvres de vivre compte tenu de leur bas niveau de revenus, et permettent d'améliorer le cadre de vie pour les ménages pauvres. C'est un signe important de solidarité que de continuer à recevoir des transferts de ses enfants ou d'autres parents partis en milieu urbain à la recherche d'une meilleure vie. On peut se référer encore à la situation du ménage très pauvre présentée dans la monographie, une veuve âgée qui vit essentiellement de transferts monétaires de ses enfants partis travailler en ville.

De ces chiffres, on peut tirer une conclusion provisoire, à savoir que la richesse relative des pauvres en capital social les aide un peu à pallier leurs lacunes sur d'autres indicateurs. Pour les ménages plus riches, le capital social est peut-être moins important vu le niveau élevé des autres formes de capital.

Il est difficile de comparer les villages au niveau du capital social puisque les groupements paysans n'existent pas à Prey Toteung et à Dam Por du fait que le programme agricole du CRS n'y travaille pas. Au niveau des groupes solidaires, l'échantillonnage à Prey Toteung sous-représente la situation réelle dans laquelle au moins 13 % des ménages reçoivent des prêts du CRS/TPC sans compter les clients démissionnaires et les autres sources de crédit. Néanmoins, nous pouvons donner des chiffres à titre indicatif sur les variables du capital social.

Graphique 13 : Comparaison du capital social des ménages entre les villages.



Malgré les faiblesses quantitatives des indicateurs et les problèmes méthodologiques, les indications qui confirment ce que nous connaissons déjà de ces villages. Le capital social paraît plus élevé à Chrok Motes compte tenu de sa participation très élevée dans les groupements paysans et les groupes solidaires. Viri suit de près, malgré son score plus bas pour le crédit, du fait d'un niveau élevé de transferts monétaires. Toul Ampil, bien que mieux doté dans les autres formes de capital paraît moins bien placé en termes de capital social, compte tenu surtout du peu de transferts monétaires qu'ils perçoivent. Dam Por reçoit davantage de transferts que tous les autres villages, mais ses scores sur la participation dans les groupements paysans et les groupes solidaires sont plus bas. Prey Toteung est le village le plus bas sur tous les indicateurs.

4.6. Synthèse : une différenciation confirmée des dotations en ressources des ménages

Nous pouvons donc synthétiser dans un tableau récapitulatif les différentes dotations en capital selon les groupes de la typologie du *livelihood* pour mieux voir les forces et les faiblesses des cinq groupes de ménages.

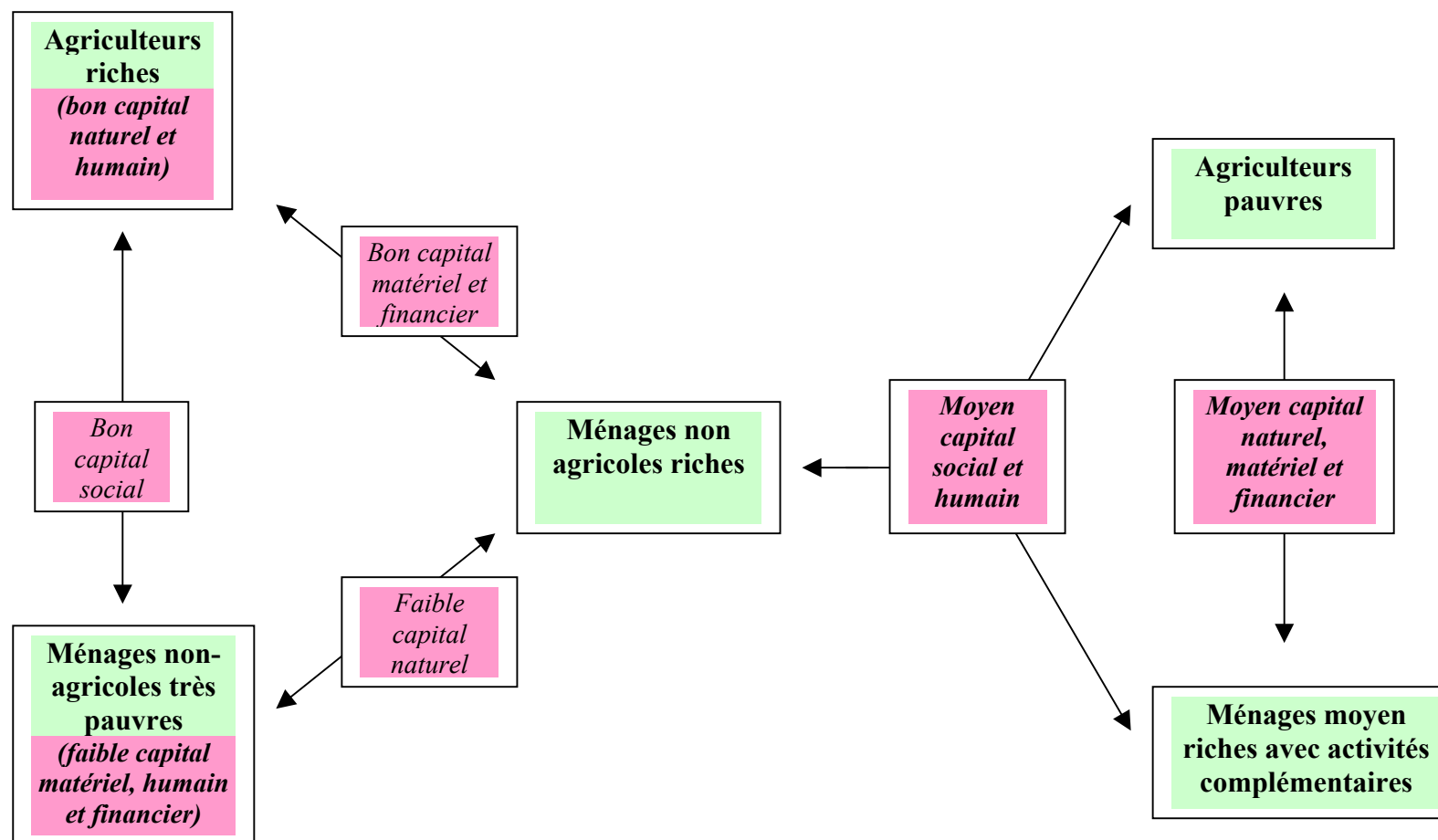
Tableau 13 : Synthèse de la dotation en ressources des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Dotation en ressources	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Effectif	4%	35%	24%	23%	14%
Capital naturel	faible	moyen	moyen	bon	faible
Capital matériel	faible	moyen	bon/moyen	bon	bon
Capital humain	faible	moyen	moyen	bon	moyen
Capital financier	faible	moyen	bon/moyen	bon	bon
Capital social	bon	moyen	moyen	bon	moyen

De cette analyse, il apparaît que le groupe le mieux doté, globalement, en capital est le groupe des agriculteurs riches suivi des non-agriculteurs riches et des moyens riches avec activités complémentaires. Ce qui les sépare en fait, c'est surtout la différence de choix économique pour des activités agricoles ou non-agricoles, un choix qui est certainement lié à la grande surface en terre dont disposent les agriculteurs et le peu de terre des ménages non-agricoles. Les ménages très pauvres ont une dotation globale très modeste, mais ils se rabattent sur leur capital social qui est relativement mieux.

La figure 11 ci-dessous souligne les liens communs entre les différents groupes de la typologie du *livelihood* et les formes de capital. Il est intéressant de noter dans cette figure que les trois niveaux de capital (bon, moyen, faible) se trouvent dans des coins distincts et dans la plupart des cas sont partagés par deux ou plus de groupes. Ce constat nous conduit à conclure que la plupart des formes de capital sont assez complémentaires. Ainsi, ceux qui ont un bon niveau pour une forme de capital l'ont généralement aussi pour les autres formes. La grande exception à cette règle paraît être le capital naturel, la terre en particulier, qui est très important pour les agriculteurs riches mais beaucoup moins pour les ménages non-agricoles riches. Néanmoins à part cette différence, globalement ces deux catégories ont généralement une excellente dotation en capital. Le capital social aussi peut faire exception dans la mesure où les ménages très pauvres qui ont très peu de capital sous d'autres formes, compensent quelque peu à ce niveau.

Figure 3 : Liens de capital commun entre les différents groupes de ménages de la typologie du livelihood.



On peut faire la même analyse synthétique au niveau des villages, sachant qu'il s'agit plutôt de tendances générales étant donné la diversité des situations au niveau des ménages individuels dans chaque village.

Tableau 14 : Synthèse des principales tendances de dotation en ressources dans les villages.

Dotation en ressources	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
Groupe dominante de la typologie du livelihood	Agricole pauvre	Agricole riche	Non-agricole riche	Agricole riche et pauvre	Moyen riche act. comp.
Capital naturel	moyen	bon	moyen	bon	faible
Capital matériel	faible	bon	bon	moyen	moyen
Capital humain	faible	bon	bon	bon/moyen	bon/moyen
Capital financier	faible	moyen	bon	moyen/faible	moyen/faible
Capital social	faible	bon	bon	bon	moyen

On peut donc conclure que les villages les mieux dotés en capital, de façon générale, sont sans doute Virl et Toul Ampil. Néanmoins, leurs dotations diffèrent de façon importante, Virl étant mieux doté en capital naturel, tandis que Toul Ampil réalise un meilleur score en capital financier. Chrok Motes s'en sort tant bien que mal en dépit de son score faible sur le capital financier, suivi de Dam Por. C'est Prey Toteung qui semble de loin le moins doté en capital sous presque toutes ses formes.

Ces généralisations sur les dotations en capital dans chaque village correspondent d'assez près aux tendances principales selon la typologie du livelihood dans chaque village que nous avons également incluses dans le tableau afin de rapprocher les deux. Les riches (Virl et Toul Ampil) ont tous de bonnes dotations, sauf en capital naturel où les ménages non-agricoles de Toul Ampil ont moins besoin de terre, et le capital financier où les ménages agricoles à Virl ont moins d'épargne en or, qui se substitue à une épargne animale plus élevée. Les pauvres sont concentrés à Prey Toteung, tandis que les moyens sont regroupés à Chrok Motes et à Dam Por.

Dans la dernière partie de ce chapitre, nous verrons quels sont les portefeuilles d'activités entreprises par ces groupes et les villages, suivis d'une comparaison avec leurs dotations en capital afin de mieux comprendre les choix d'activités et les combinaisons qu'ils ont faites ainsi que des liens éventuels avec le capital dont ils disposent.

5. Les portefeuilles d'activités : Qui fait quoi ?

5.1. Introduction : les enseignements de la théorie économique sur la diversité

Maintenant que nous avons une idée plus claire de la dotation en ressources des différents groupes de la typologie et des villages de l'enquête, nous pouvons essayer de comprendre quels sont les activités qu'ils ont choisies d'entreprendre. Mais avant d'aborder les chiffres, il convient d'introduire le concept de diversité parallèlement à la discussion des moyens d'existence.

Les ménages paysans sont rarement spécialisés dans une mono-production. Puisqu'ils subissent des risques importants d'ordre technique, climatique, économique et même politique (guerre civile), et en l'absence d'assurances, ils préfèrent souvent investir dans plusieurs activités. De cette façon, si une activité ne marche pas bien, ils peuvent se

rabattre sur les autres. Par contre, le fait d'être spécialisé dans une seule activité est beaucoup plus risqué en cas de faillite de cette activité. Cette logique est peut-être différente d'une logique purement commerciale, mais elle convient parfaitement au souci principal du ménage d'assurer d'abord sa survie et sa reproduction avant de penser à commercialiser des surplus.

En général, la littérature sur la diversification fait une distinction entre diversification de survie et diversification d'accumulation (Hart, 1994). Dans le premier cas, il s'agit d'un ménage qui est obligé d'entreprendre une gamme d'activités afin d'assurer sa reproduction. Par contre, la diversification à des fins d'accumulation implique plutôt un choix volontariste motivé par la recherche de gains plus intéressants.

Selon Ellis (2000), cette distinction est plutôt réductrice puisqu'en fait la diversification varie dans le temps selon des évolutions dans les tendances et les facteurs de l'environnement qui entourent le ménage. Aussi, est-il plus intéressant d'étudier les questions de saisonnalité et de risque, les stratégies des ménages pour faire face aux chocs, les marchés financiers, le marché de travail et les combinaisons et l'utilisation des ressources.

Scoones (1998) considère la diversification du *livelihood* comme l'un des trois grands types de stratégies de *livelihood* parmi les options possibles des ménages ruraux, les deux autres étant l'intensification/l'extensification agricole ou la migration. Il suppose que souvent les ménages utilisent une combinaison des trois stratégies. Il envisage un continuum sur lequel à un extrême on trouve les ménages qui se diversifient pour faire face à une situation difficile et à l'autre extrême les ménages qui se diversifient à des fins d'accumulation. Selon les cas, le degré de spécialisation ou de diversification dépend des dotations en ressources et du niveau de risque associé aux différentes options.

Hussein et Nelson (1998) listent une série de facteurs qui peuvent décrire la nature de la diversification :

- un moyen d'accumulation pour la consommation ou l'investissement ;
- un moyen de gérer le risque ou de faire face à une crise temporaire ;
- une réponse d'adaptation à une régression à long terme des revenus ou d'autres changements permanents dans l'environnement ;
- une gamme d'activités spécifiques au contexte local ;
- une réponse différenciée selon l'âge, le genre, la classe et la culture ;
- une gamme très large de motivations, restrictions et opportunités ;
- liée au développement d'autres stratégies telles que l'intensification et la migration ;
- liée aux disparités de richesse et d'accès aux droits sociaux.

Hussein et Nelson (1998) citent aussi des exemples qui démontrent les tendances suivantes :

- l'intégration des cultures avec l'élevage est une forme assez répandue de diversification grâce aux avantages dans l'amélioration de la qualité des sols et de son utilisation comme forme d'épargne ;

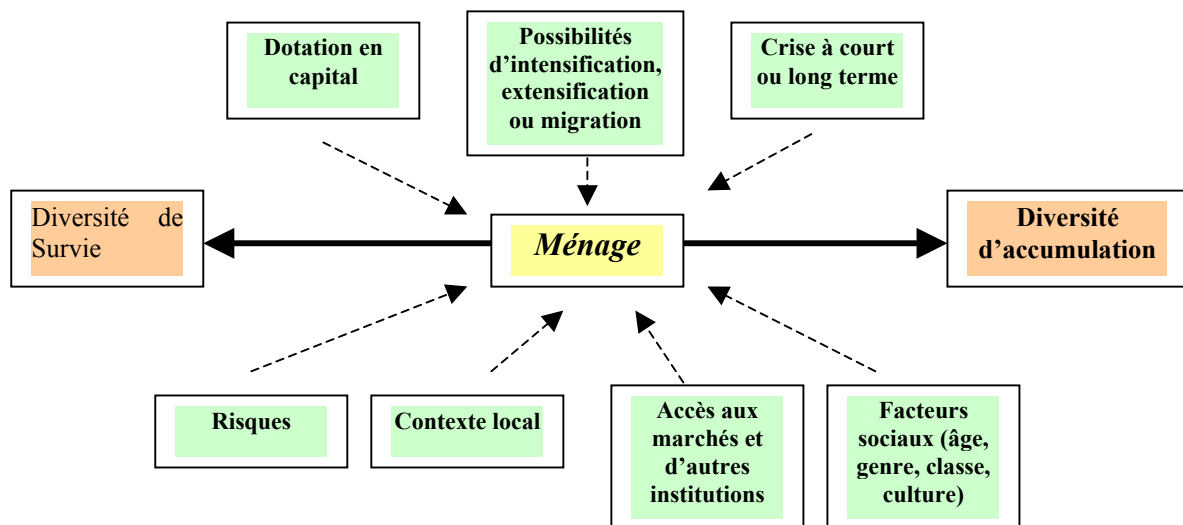
- beaucoup d'activités de diversification sont liées au développement de micro-entreprises non agricoles qui permettent de réduire les risques et de satisfaire des besoins de revenu en liquide pour financer la consommation du ménage ;
- les hommes s'engagent plus dans des activités qui permettent une accumulation tandis que les femmes s'occupent des activités plus « bas de gamme » et moins lucratives ;
- Les couches pauvres ont un besoin particulier de diversification afin de faire face aux risques élevés. Néanmoins, la diversification des revenus est plus fortement associée aux groupes de revenus plus élevés ;
- des revenus non-agricoles permettent aux ménages agricoles de prendre des risques en essayant de nouvelles techniques de production, et de s'engager dans des investissements ;
- les ménages pauvres ont plus tendance à utiliser les revenus provenant de la diversification pour la consommation et les dépenses courantes que dans l'investissement d'une intensification agricole ;
- la capacité des ménages à diversifier avec succès dépend de leurs dotations en capital, de la possession d'animaux, de l'accès au crédit et de la présence d'institutions (encadrement agricole) qui peuvent apporter l'appui nécessaire ;
- le développement urbain peut créer davantage d'opportunités de marché pour la diversification.

Selon Hussein et Nelson, il est difficile de tirer des conclusions générales sur le rôle de la diversification dans les stratégies de *livelihood* des ménages puisqu'il varie énormément selon le contexte. En plus, il est difficile de suivre les tendances dynamiques sur une longue période, car l'accent mis sur les revenus dans beaucoup d'études peut cacher d'autres activités de diversification qui ne génèrent pas de revenus quantifiables, n'étant pas liées au marché, et enfin il est généralement très complexe et difficile de les décomposer.

Néanmoins, ils concluent que la diversification est tout à fait normale dans la majorité des contextes ruraux, qu'elle est poursuivie pour une variété de motivations, que son caractère dépend du contexte local, et que les groupes les plus pauvres ont moins d'opportunités de diversification pour l'accumulation de biens. Enfin, ils nient la conclusion tirée par certaines études selon laquelle la diversification démontrerait une vulnérabilité accrue et donc une réponse à des circonstances négatives, alors que l'évidence montre très souvent plutôt une tendance inverse. Comme piste de recherche pour l'avenir, ils proposent d'examiner le rôle des ONG qui soutiennent les groupes les plus pauvres ainsi que le rôle des réseaux sociaux dans l'accès aux opportunités de diversification, une piste qui nous intéresse dans le cadre de cette thèse surtout par rapport à l'analyse institutionnelle que nous ferons dans le chapitre sept.

Pour notre analyse dans ce chapitre, nous pouvons garder à l'esprit ce continuum de diversification, avec aux deux extrêmes les deux grandes catégories (survie ou accumulation), reconnaissant ainsi qu'une large variété de situations peut exister entre les deux selon une gamme de facteurs qui influencent les choix du ménage, dont leur dotation en ressources, le contexte qui les entoure, etc. Ainsi le concept de diversité reste tout à fait cohérent et même logique avec le cadre conceptuel du *livelihood*. La figure ci-dessous permet de mieux visualiser ce continuum où se situe le ménage ainsi que les diverses influences sur ses choix.

Figure 4 : Le continuum de diversité.



Afin de comprendre la diversité des ménages dans notre enquête, dans un premier temps nous allons caractériser leurs portefeuilles de revenus. Ensuite, nous allons essayer d'approfondir cette analyse par l'utilisation de quatre indices différents de diversité, suivie de l'utilisation de quelques outils innovateurs proposés par Ellis (2000) afin de comprendre non seulement les spécialisations mais aussi les combinaisons d'activités diversifiées entreprises par les différents groupes, utilisant des seuils de revenus de 66 % et 75 % pour établir ces groupes. Enfin, nous reviendrons sur les dotations en capital déjà exposées plus haut afin de voir s'il y a des liens entre les stratégies choisies, les biens dont disposent les différentes catégories de ménages et les tendances principales dans les villages.

5.2. Les portefeuilles de revenus : une tendance agricole ou non

Les portefeuilles de revenus sont un premier outil pour d'abord essayer de décrire les stratégies des différentes catégories de ménages. Pour les construire, nous avons groupé les diverses activités économiques dans quatre composantes principales. Il s'agit en l'occurrence de :

- l'agriculture (riziculture, maraîchage et arboriculture) ;
- l'élevage (porcins, poulets et canards) ;
- la pisciculture (cueillette de poisson sauvage et élevage de poisson) ;
- les activités non-agricoles (toutes les autres activités y compris des salaires).

On se rappelle également qu'il s'agit des revenus monétaires et des revenus en nature, et notamment de la valeur équivalente de riz et de poisson autoconsommés par le ménage. En calculant des moyennes et des écarts types pour chaque composante de revenu, nous trouvons les chiffres suivants pour nos cinq groupes de la typologie du *livelihood* des ménages :

Tableau 15 : Les portefeuilles de revenus moyens par les groupes de la typologie du livelihood des ménages.

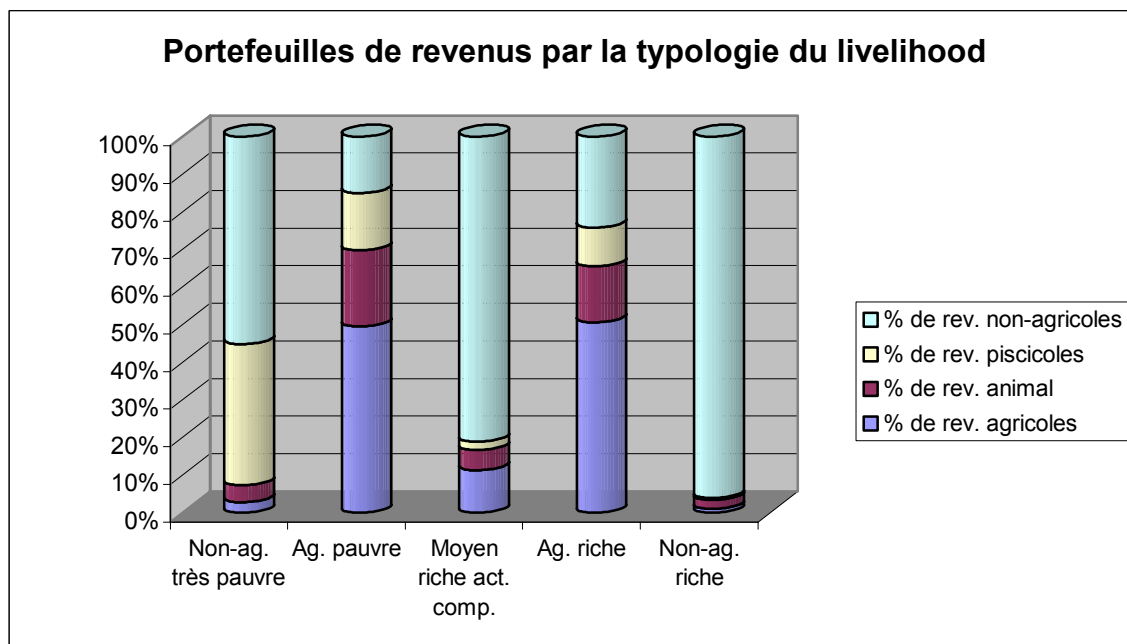
Portefeuilles de revenus	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
% de revenus agricoles	2,8%	49,5%	11,3%	50,6%	1,0%
écart type	6,2%	22,6%	8,3%	24,0%	1,7%
% de revenus animaux	4,5%	20,3%	5,4%	14,9%	2,4%
écart type	10,1%	16,2%	5,1%	9,3%	3,7%
% de revenus piscicoles	37,6%	15,2%	2,2%	10,3%	0,5%
écart type	39,1%	15,8%	2,5%	8,8%	0,9%
% de revenus non-agricoles	55,2%	15,0%	81,1%	24,2%	96,1%
écart type	43,9%	24,0%	12,3%	30,2%	4,5%

Nous pouvons voir à partir de ce tableau que la distinction la plus importante entre les groupes est entre les groupes qui dépendent de l'agriculture pour une bonne partie de leurs revenus et ceux qui dépendent plutôt des activités non-agricoles. Grosso modo, il y a deux groupes dans le premier camp et trois groupes dans le deuxième.

Cependant, à l'intérieur de ce découpage, il y a des différences importantes. Parmi les agriculteurs, il y a le groupe plutôt riche qui a un pourcentage plus important de revenus non-agricoles que les agriculteurs pauvres qui eux semblent être plus dépendants du revenu provenant de l'élevage et de la pisciculture.

Parmi les ménages non-agricoles, il y a un groupe (les plus riches) qui ne dépend que des activités non agricoles, mais un autre groupe qui a des activités complémentaires non-négligeables d'où ils tirent 19 % de leurs revenus, surtout en agriculture et élevage. Enfin le troisième groupe, les très pauvres qui dépendent de la pisciculture pour 38 % de leurs revenus avec la partie restante venant en grande majorité des sources non-agricoles. Le graphique ci-dessous permet de mieux comparer ces phénomènes entre les groupes.

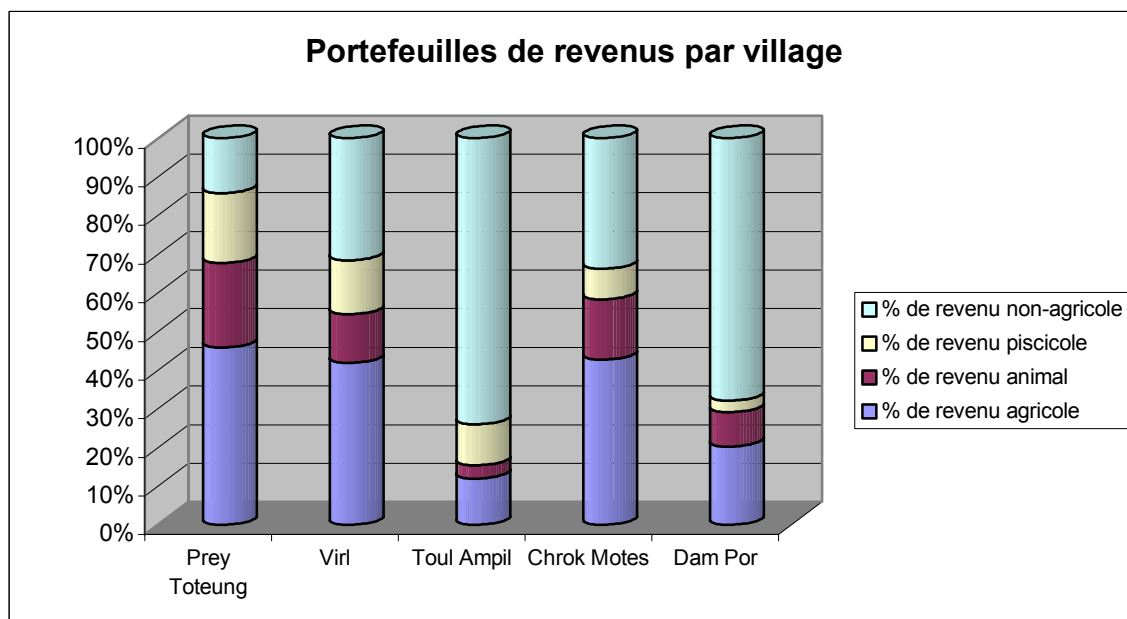
Graphique 14 : Les portefeuilles de revenus par la typologie du livelihood.



Bien évidemment, ces moyennes sont indicatives seulement puisqu'elles peuvent cacher une grande dispersion au sein du groupe, ce qui se voit à travers les écarts-types parfois élevés. Cependant, il est intéressant de noter que les deux groupes qui détiennent le plus de capital (les agriculteurs riches et les non-agriculteurs riches) ont des stratégies tout à fait différentes, les premiers étant assez diversifiés et les derniers étant plutôt spécialisés.

Nous pouvons également voir les portefeuilles de revenus par village afin de poursuivre l'analyse commencée plus tôt à ce niveau.

Graphique 15 : Les portefeuilles de revenus par village.



Les villages plutôt agricoles sont au nombre de trois (Prey Toteung, Viri et Chrok Motes), tandis que les activités non-agricoles sont plutôt dominantes dans deux villages (Toul Ampil et Dam Por). La pisciculture et l'élevage semblent plus importants à Prey Toteung, tandis que la deuxième composante à Viri et à Chrok Motes, les deux autres villages agricoles, est plutôt caractérisée par des activités non-agricoles.

Ce constat confirme les conclusions que nous avons déjà faites en utilisant la typologie du *livelihood*. L'élevage et la pisciculture sont beaucoup plus importantes pour les ménages pauvres (à Prey Toteung notamment) que pour les ménages riches. Les ménages riches ont soit des activités agricoles ou non-agricoles, ou une combinaison des deux. L'élevage et la pisciculture y jouent un rôle beaucoup moins important. Néanmoins, les villages où l'agriculture domine sont assez diversifiés en termes d'activités. Les villages où les activités non-agricoles dominent sont plutôt spécialisés avec juste quelques activités complémentaires.

5.3. Les indices de diversité : une moindre variation autour des moyennes

Pour essayer de contourner le problème de la grande variation autour des moyennes, nous sommes passés à une deuxième étape dans l'analyse de la diversité à travers la construction de plusieurs types d'indices. Ellis (2000) propose un indice qui permet de combiner la part des revenus ainsi que la part de la participation dans un seul chiffre. Il s'agit d'inverser un indice proposé par Herfindahl-Hirschman (Chang, 1997) sur la concentration du marché. La formule pour calculer cet indice est la suivante :

$$1$$

la somme des carrés des contributions proportionnelles au revenu total

Nous avons donc utilisé nos chiffres sur les quatre composantes pour obtenir des résultats d'indice pour chaque ménage que nous présentons dans le tableau 41 ci-dessous en bas en ligne EDIV1 en moyenne avec les écarts types selon les groupes de la typologie du *livelihood*.

Cependant, l'indice EDIV1 ne tient compte que de quatre composantes globales. On ne peut donc pas faire de distinction nette à l'intérieur de ces composantes, notamment celle de l'agriculture qui comprend une gamme assez vaste d'activités. Ainsi, nous avons construit un deuxième indice de la même façon, mais cette fois-ci composé uniquement des activités agricoles (riziculture, maraîchage de saison pluvieuse, maraîchage de saison sèche, arbres fruitiers, et arbres palmiers). Ainsi, nous avons trouvé des chiffres (EDIV2) qui permettent d'appréhender le degré de diversité au sein de la composante agricole de l'indice d'Ellis.

Pour compléter les indices d'Ellis, nous avons voulu également créer deux autres variables qui mesurent tout juste les activités entreprises par le ménage sans se soucier des revenus. Cela est important dans la mesure où les revenus en nature n'ont pas pu être quantifiés pour toutes les activités, et sans chiffre de revenu, il ne peut pas être intégré dans l'indice d'Ellis. Dans un contexte de forte subsistance et d'une intégration au marché très limitée, négliger ces activités n'aurait pas permis de bien comprendre les portefeuilles des ménages.

Donc, pour pallier ce problème, nous avons construit deux variables, suivant la même logique que les deux indices d'Ellis. La première variable (ACTPC) mesure le pourcentage du nombre total d'activités entreprises par le ménage. La deuxième (DIVAGPC) mesure uniquement le pourcentage des activités agricoles entreprises par le ménage. Ainsi, même si les activités ne produisent pas de revenus quantifiables, ces variables permettent au moins de compter leur présence dans le portefeuille et de faire des comparaisons avec les indices d'Ellis.

Tableau 16 : Comparaison des indices moyennes de diversité entre les groupes de la typologie du livelihood.

Indices de diversité	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
EDIV1	1,58	2,18	1,52	2,08	1,08
écart type	0,76	0,54	0,43	0,49	0,11
EDIV2	0,20	1,45	1,56	1,74	0,57
écart type	0,45	0,53	0,52	0,64	0,66
ACTPC	0,21	0,48	0,52	0,57	0,32
écart type	0,16	0,11	0,12	0,07	0,18
DIVAGPC	0,05	0,62	0,57	0,82	0,16
écart type	0,07	0,22	0,23	0,15	0,18

L'analyse de ce tableau montre en effet que les indices ont permis de contourner le problème de grande variation autour des moyennes. Ainsi, dans la plupart des cas, les écart-types restent dans des dimensions plutôt acceptables pour la recherche en agriculture dans les pays en voie de développement (moins de 50 % de la valeur). C'est seulement au niveau de l'indice d'Ellis mesurant la diversité agricole (EDIV2) et DIVAGPC où les écarts types sont plutôt élevés pour les ménages non-agricoles.

La diversité semble être une caractéristique plus associée aux ménages agricoles qu'aux ménages non-agricoles. Ainsi, sur le premier indice global (EDIV1), les résultats les plus élevés se trouvent dans les ménages agricoles. Ce phénomène se répète pour l'indice sur la diversité agricole (EDIV2), mais là les ménages moyens riches qui ont une tendance non-agricole avec des activités complémentaires réalisent un score assez élevé aussi.

On trouve la même différence entre les ménages agricoles riches et non-agricoles riches dans ces indices. Quoiqu'ils soient au même niveau socio-économique, ils ont des stratégies assez contrastées quant à la diversité de leurs activités. Les agriculteurs riches sont très diversifiés, soit sur l'indice général ou au sein de l'agriculture. Cela est vrai tant pour les deux indices d'Ellis que pour les variables qui ne mesurent que la participation, où les agriculteurs riches réalisent les meilleurs scores.

Les agriculteurs pauvres sont également assez diversifiés généralement comme les agriculteurs riches, mais moins bien au sein de la composante agricole. Est-ce que cette différence pourrait expliquer leur niveau socio-économique beaucoup plus bas ? Ou bien est-ce que leur manque de diversité est plutôt fonction de leurs résultats moins élevés en capital, notamment en capital humain où ils participent moins dans la formation agricole, ou en capital financier où ils ont moins accès au crédit ? Les connaissances techniques et les moyens financiers sont sans doute des facteurs assez importants dans la décision de diversifier ces activités. La disponibilité du capital naturel pourrait avoir quelque chose à voir également, et là aussi leur dotation est moins élevée que les agriculteurs riches.

L'autre différence entre agriculteurs riches et agriculteurs pauvres pourrait résider dans les raisons pour lesquelles ils ont choisi de se diversifier. Les agriculteurs pauvres ont des pourcentages de revenus importants provenant de l'élevage et de la pisciculture tandis que les agriculteurs riches semblent plus attirés vers des activités non-agricoles. Est-ce que les agriculteurs pratiquent plutôt une diversité de survie, par rapport aux agriculteurs riches qui semblent avoir une orientation commerciale plus poussée ? Nous verrons cette question dans le chapitre six où nous examinerons la commercialisation des produits agricoles et l'intégration au marché qui sont plus élevés chez les agriculteurs riches.

Nous pouvons faire le même exercice en faisant des moyennes par village enquêté.

Tableau 17 : Comparaison des indices moyennes de diversité par village.

Indices de diversité	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
EDIV1	2,28	1,74	1,40	2,12	1,58
écart type	0,57	0,46	0,47	0,57	0,57
EDIV2	1,26	1,71	1,04	1,32	1,48
écart type	0,51	0,82	0,92	0,30	0,78
ACTPC	0,47	0,50	0,37	0,52	0,49
écart type	0,09	0,15	0,18	0,12	0,14
DIVAGPC	0,55	0,71	0,38	0,66	0,52
écart type	0,21	0,29	0,33	0,23	0,31

Ces chiffres confirment la tendance déjà notée par rapport à la typologie du *livelihood* que les ménages agricoles sont, en général, plus diversifiés que les ménages non-agricoles. Cependant, ils peuvent être très diversifiés de façon générale, mais peu diversifiés au sein de l'agriculture ce qui semble être le cas à Prey Toteung et en moindre mesure à Chrok Motes. Cependant, le score élevé sur DIVAGPC dans ce dernier village montre que le nombre d'activités agricoles est assez élevé à Chrok Motes, seulement comme certaines de ces activités ne rapportent pas de revenus mesurables, ils n'apparaissent pas dans l'indice d'Ellis.

Les villages non-agricoles sont peu diversifiés de façon générale, mais dans le cas de Dam Por, son score sur la diversité agricole n'est pas si mauvais que cela. Comme la stratégie d'activités complémentaires domine dans ce village, cela pourrait expliquer ce résultat plus élevé qu'on aurait pensé.

En conclusion, ces indices de diversité nous permettent de mieux comprendre les différences entre les groupes et de voir les tendances des ménages soit vers une diversification ou une spécialisation, en général, ainsi que le niveau de diversité au sein de l'agriculture. En nous permettant de mesurer à la fois la part des revenus et la participation dans une activité, ils tiennent compte des spécificités de l'agriculture d'autosuffisance plutôt pratiquée dans la zone étudiée où les activités n'ont pas toujours un rendement en revenus quantifiables, mais représentent néanmoins des stratégies importantes de *livelihood*.

Ellis (2000) reste moins convaincu dans ses écrits de l'utilité de ces indices puisque dans le cas qu'il avait étudié en Tanzanie, ils ne permettaient pas de distinguer clairement entre les groupes socio-économiques. En effet, nous voyons que les riches sont parfois spécialisés et parfois diversifiés. Les pauvres aussi. Mais le facteur critique ne semble pas

être là. Il semblerait plutôt résider dans l'orientation agricole ou non-agricole du ménage. Les ménages non-agricoles semblent ne pas avoir besoin de diversifier pour s'en sortir plutôt bien. Mais la diversification semble être un facteur plus important pour les ménages agricoles qui sont plus sujets aux risques compte tenu de la nature de leur activité principale. Nous verrons dans la prochaine partie du chapitre quelles combinaisons d'activités ils choisissent dans leurs stratégies de diversification.

5.4. Les combinaisons d'activités : des agriculteurs plus diversifiés

Parmi les outils d'analyse proposés par Ellis (2000), la prochaine étape permet de mieux comprendre les combinaisons d'activités choisies par les acteurs. Il s'agit de regrouper les ménages, toujours selon la typologie du *livelihood*, suivi du découpage selon le village, dans des groupes de revenus plus grand ou égal à 66 % du revenu total. Dans un premier temps, on regarde les pourcentages du groupe ayant une seule source de revenu qui sont égaux ou supérieurs à 66 % de son revenu total. Ensuite, on voit les combinaisons de deux sources de revenu qui font 66 % ou plus du revenu total. Ainsi nous voyons d'abord les ménages très spécialisés, et par la suite les différentes stratégies des ménages diversifiés.

Tableau 18 : Les stratégies principales des ménages par groupes de la typologie du *livelihood* (type 66).

Stratégie(s) principale(s)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Revenu agricole >= 66%	0%	26%	0%	41%	0%
Revenu animal >= 66%	0%	0%	0%	0%	0%
revenu piscicole >= 66%	40%	0%	0%	0%	0%
revenu non-agricole >= 66%	40%	5%	89%	15%	100%
revenu agricole et animal >= 66%	0%	29%	0%	11%	0%
revenu agricole et piscicole >= 66%	0%	12%	0%	4%	0%
revenu agricole et non-agricole >= 66%	0%	17%	11%	30%	0%
revenu animal et piscicole >= 66%	0%	2%	0%	0%	0%
revenu animal et non-agricole >= 66%	0%	7%	0%	0%	0%
revenu piscicole et non-agricole >= 66%	20%	2%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Le tableau ne réserve pas de surprises au niveau des ménages spécialisés. Les ménages non-agricoles riches sont totalement spécialisés en activités non-agricoles, tandis que les ménages agricoles riches sont assez spécialisés en activités agricoles, mais en moindre mesure que les premiers. Les ménages moyens riches sont également fortement spécialisés en activités non-agricoles, mais une minorité a des portefeuilles plus diversifiés. Les ménages très pauvres se spécialisent surtout en pisciculture et activités non-agricoles.

Au niveau des portefeuilles diversifiés, les plus éclatés sont certainement les agriculteurs pauvres. La majorité a un portefeuille d'activités agricoles et animales, mais les autres combinaisons sont également présentes. Chez les ménages agricoles riches, il y a davantage de spécialisation surtout en agriculture, mais aussi en activités non-agricoles, et une forte minorité combine des activités agricoles avec des activités non-agricoles. Les ménages moyens riches sont fortement spécialisés en activités non-agricoles, mais une importante minorité les combine avec des activités agricoles.

Enfin, une minorité des ménages très pauvres combine des activités piscicoles et non-agricoles ce qui paraît encore confirmer l'importance de la pisciculture pour ce groupe.

Encore une fois, nous voyons la distinction entre les agriculteurs riches et pauvres. Ceux qui sont riches semblent miser beaucoup plus sur les activités non-agricoles que sur les activités plutôt annexes à l'agriculture telles que l'élevage et la pisciculture. Ces dernières activités semblent être plutôt liées à la diversité de survie, surtout que la pisciculture est également très associée aux ménages très pauvres.

Pour compléter l'analyse, nous avons fait le même tableau selon les cinq villages enquêtés.

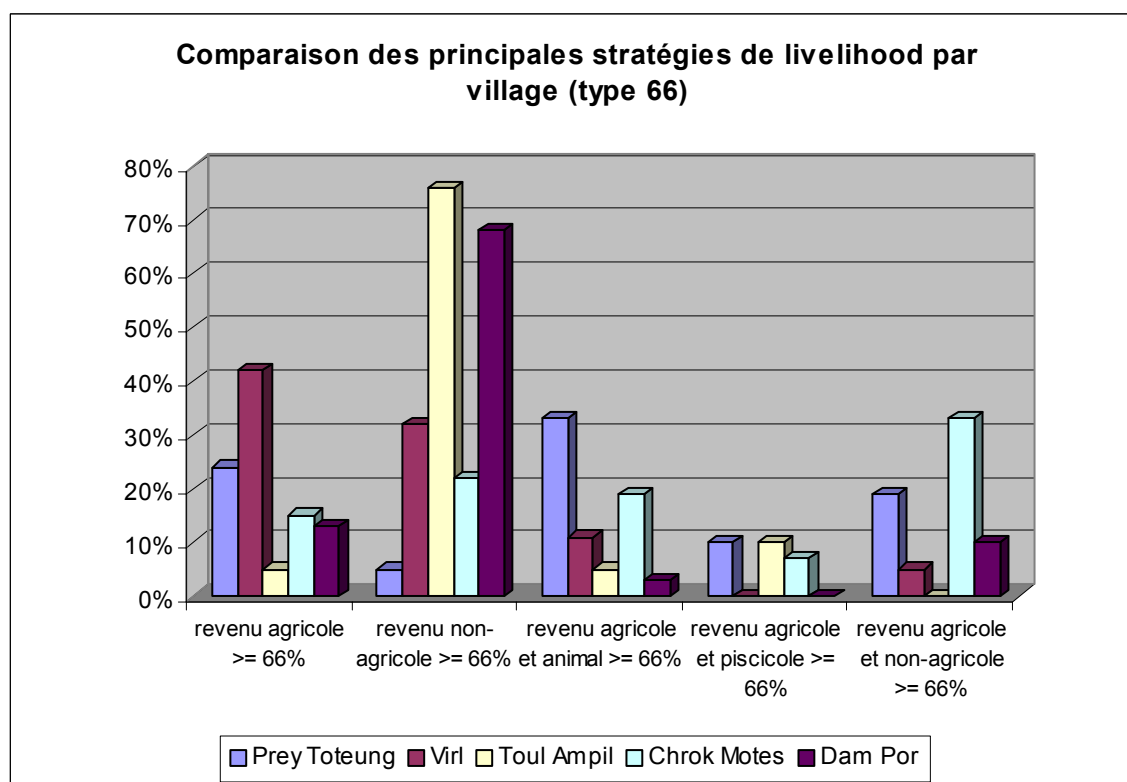
Tableau 19 : Les stratégies principales des ménages par village (type 66).

Stratégie(s) principale(s)	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
revenu agricole >= 66%	24%	42%	5%	15%	13%
revenu animal >= 66%	0%	0%	0%	0%	0%
revenu piscicole >= 66%	0%	5%	5%	0%	0%
revenu non-agricole >= 66%	5%	32%	76%	22%	68%
revenu agricole et animal >= 66%	33%	11%	5%	19%	3%
revenu agricole et piscicole >= 66%	10%	0%	10%	7%	0%
revenu agricole et non-agricole >= 66%	19%	5%	0%	33%	10%
revenu animal et piscicole >= 66%	5%	0%	0%	0%	0%
revenu animal et non-agricole >= 66%	0%	0%	0%	4%	6%
revenu piscicole et non-agricole >= 66%	5%	5%	0%	0%	0%
TOTAL	101%	100%	101%	100%	100%

Le tableau synthétique sur les villages montre que la stratégie de spécialisation agricole domine surtout à Virl et à Prey Toteung. Par contre, c'est la stratégie de spécialisation non-agricole qui domine à Toul Ampil et à Dam Por. Chrok Motes est beaucoup plus partagé, et semble plus attiré vers des combinaisons d'activités, notamment le revenu agricole et non-agricole. Les combinaisons de revenu agricole avec le revenu animal ou piscicole sont bien plus fréquentes à Prey Toteung. La stratégie de revenu non-agricole est très peu commune à Prey Toteung.

Le graphique 32 ci-dessous permet de mieux comparer les différences entre les villages par rapport aux cinq principales stratégies.

Graphique 16 : Comparaison des principales stratégies de livelihood par villages (type 66).



On voit clairement les spécialisations en activités non-agricoles à Toul Ampil et à Dam Por, ainsi que la spécialisation en activités agricoles à Viri. Au niveau des combinaisons d'activités, c'est la combinaison de revenu agricole et animal à Prey Toteung, et de revenu agricole et non-agricole à Chrok Motes qui sont les plus remarquables.

L'analyse d'un autre tableau qui remonte le seuil à 75 % pour les groupes de la typologie du *livelihood* des ménages permet de reconfirmer encore les tendances que nous avons vues dans le tableau à 66 % et également de voir davantage les combinaisons d'activités pour ceux qui tirent moins de 75 % de leur revenu d'une seule composante.

Tableau 20 : Les stratégies principales des ménages par groupes de la typologie du livelihood (type 75).

Stratégie(s) principale(s)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
revenu agricole >= 75%	0%	17%	0%	19%	0%
revenu animal >= 75%	0%	0%	0%	0%	0%
revenu piscicole >= 75%	20%	0%	0%	0%	0%
revenu non-agricole >= 75%	40%	2%	79%	7%	100%
revenu agricole et animal >= 75%	0%	31%	0%	26%	0%
revenu agricole et piscicole >= 75%	0%	19%	0%	11%	0%
revenu agricole et non-agricole >= 75%	0%	19%	18%	33%	0%
revenu animal et piscicole >= 75%	0%	2%	0%	0%	0%
revenu animal et non-agricole >= 75%	0%	2%	0%	0%	0%
revenu piscicole et non-agricole >= 75%	40%	7%	4%	4%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Même à ce seuil plus élevé, les ménages non-agricoles sont toujours à 100 % spécialisés dans les activités non-agricoles. Par contre, les ménages agricoles riches sont beaucoup moins spécialisés à ce seuil, confirmant l'importance de la diversification pour gérer les risques qu'ils courent. C'est plutôt les combinaisons d'activités qui sont majoritaires pour eux, notamment les activités agricoles et non-agricoles ainsi que des activités agricoles et animales. La même tendance se confirme pour les agriculteurs pauvres mais avec la combinaison d'activités agricoles et animales en tête.

Chez les moyens riches, il y a toujours une forte majorité qui est spécialisée en activités non-agricoles, mais un nombre croissant de ménages pratiquant une combinaison d'activités agricoles et non-agricoles. Les très pauvres sont toujours très tournés vers la pisciculture et les activités non-agricoles, soit spécialisés dans l'un des deux ou en combinaison.

Le tableau ci-dessous fait apparaître les mêmes tendances globales au niveau des villages.

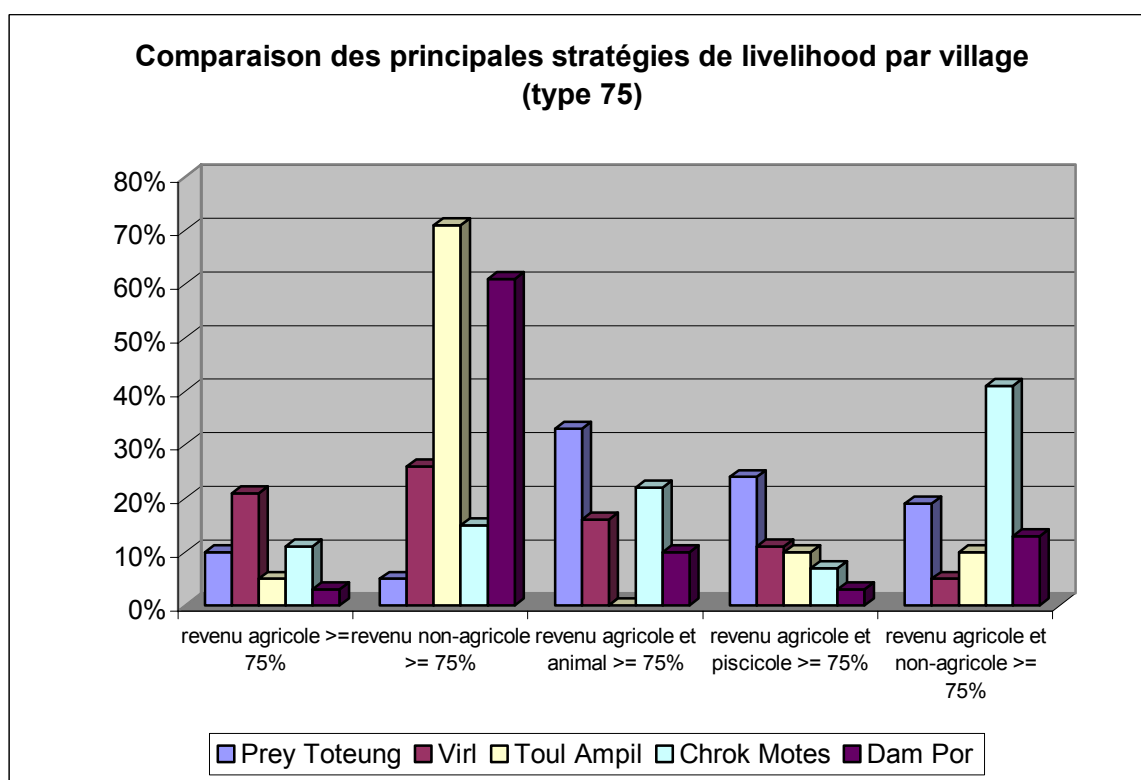
Tableau 21 : Les stratégies principales des ménages par village (type 75).

Stratégie(s) principale(s)	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
revenu agricole >= 75%	10%	21%	5%	11%	3%
revenu animal >= 75%	0%	0%	0%	0%	0%
revenu piscicole >= 75%	0%	5%	0%	0%	0%
revenu non-agricole >= 75%	5%	26%	71%	15%	61%
revenu agricole et animal >= 75%	33%	16%	0%	22%	10%
revenu agricole et piscicole >= 75%	24%	11%	10%	7%	3%
revenu agricole et non-agricole >= 75%	19%	5%	10%	41%	13%
revenu animal et piscicole >= 75%	5%	5%	0%	0%	0%
revenu animal et non-agricole >= 75%	0%	5%	0%	4%	10%
revenu piscicole et non-agricole >= 75%	5%	5%	5%	0%	0%
total	101%	99%	101%	100%	100%

Le tableau à 75 % ne change pas beaucoup pour Toul Ampil et Dam Por qui restent dominés par des stratégies fortement non-agricoles. Virl se divise entre stratégies agricole ou non-agricole avec une bonne variété de combinaisons pour le reste. Prey Toteung se concentre surtout autour de la combinaison agricole/animal ou agricole/piscicole, tandis que Chrok Motes s'enfonce encore dans le camp de la stratégie combinée agricole/non-agricole avec une minorité importante optant pour la combinaison agricole/animale.

Le graphique 33 ci-dessous permet de mieux visualiser les différences les plus importantes entre les villages en termes de leurs cinq stratégies les plus importantes.

Graphique 17 : Comparaison des principales stratégies de livelihood par village (type 75).



On est plus frappé visuellement par la prédominance des revenus non-agricoles à Toul Ampil et à Dam Por. La combinaison de revenu agricole/animal ou agricole/piscicole à Prey Toteung ressort clairement aussi, ainsi que la combinaison agricole/non-agricole à Chrok Motes. Viri semble beaucoup plus partagé entre les différentes catégories quoique la spécialisation en agriculture reste toujours assez élevée.

5.5. Synthèse : des ménages riches et non-agricoles plus spécialisés

Dans ce chapitre, nous avons pu mesurer d'abord les différentes dotations en capital et ensuite à travers plusieurs outils innovateurs, le degré de spécialisation ou de diversification des ménages selon les groupes de la typologie du *livelihood* ainsi que par une comparaison entre les différents villages. Le tableau synthétique ci-dessous nous permet de comparer rapidement les principales tendances de chaque groupe.

Tableau 22 : Tableau synthétique des stratégies principales par groupes de la typologie du *livelihood*.

Stratégie(s) principale(s) (type 75)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
revenu agricole		XX		XX	
revenu piscicole	XX				
revenu non-agricole	XXX		XXX	X	XXXXX
revenu agricole et animal		XXX		XX	
revenu agricole et piscicole		XX		X	
revenu agricole et non-agricole		XX	XX	XXX	
revenu piscicole et non-agricole	XXX	X	X	X	

Les activités non-agricoles semblent plutôt associées aux ménages riches ou moyen riches tandis que les activités agricoles peuvent être associées aux ménages riches, mais le plus souvent en combinaison avec des activités non-agricoles. Les activités animales et piscicoles semblent beaucoup plus associées aux ménages moins bien dotés en capital. La diversité, représentée par les combinaisons d'activités ne semble pas forcément associée à la richesse ou à la pauvreté, tout comme la spécialisation est parfois un signe de richesse et parfois un signe de pauvreté. Ensuite nous pouvons faire la même analyse selon les cinq villages de l'enquête.

Tableau 23 : Tableau synthétique des stratégies principales des ménages par village.

Stratégie(s) principale(s) (type 75)	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
revenu agricole	X	XX	X	X	
revenu non-agricole	X	XXX	XXXX	XX	XXXX
revenu agricole et animal	XXX	XX		XX	X
revenu agricole et piscicole	XX	X	X	X	
revenu agricole et non-agricole	XX	X	X	XXX	X
revenu animal et non-agricole		X		X	X
revenu piscicole et non-agricole	X	X	X		

Le tableau montre que Toul Ampil et Dam Por sont très spécialisés en revenu non-agricole, tandis que les trois autres villages sont assez diversifiés quant aux combinaisons de sources de revenus. Cependant, les sources de revenus dans ces derniers villages ne sont pas les mêmes. Chrok Motes est plutôt tourné vers une combinaison de revenu agricole et non-agricole, tandis que Virl est attiré plus par une spécialisation en revenu non-agricole ou revenu agricole tout court. A Prey Toteung, c'est la combinaison de revenu agricole et animal ou piscicole qui domine.

Par rapport aux dotations en ressources, quelles sont les combinaisons qui se dessinent ? Le tableau ci-dessous permet de lier les dotations en ressources, les portefeuilles de revenus et les principales tendances dans les villages étudiés pour donner un profil complet de la demande principale par village.

Tableau 24 : Tableau synthétique des tendances par village de dotation en ressources et les combinaisons de revenus.

Villages	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
Dotation en ressources	faible	élevé	élevé	moyen	moyen
Groupe prédominante de la typologie du livelihood	Ag. pauvre	Ag. riche	Non-ag. riche	Ag. pauvre et ag. riche	Moyen riche act. comp.
Principales combinaisons de revenus	1. Agricole et animale 2. Agricole et piscicole 3. Agricole et non-agricole	1. Non-agricole 2. Agricole 3. Agricole et animal	1. Non-agricole	1. Agricole et non-agricole 2. Agricole et animale 3. Non-agricole	1. Non-agricole 2. Agricole et non-agricole

Nous voyons la confirmation à travers ce tableau de la liaison entre les combinaisons de revenus agricoles avec le revenu animal ou piscicole parmi les ménages les plus pauvres

(Prey Toteung). Au niveau moyen (Chrok Motes et Dam Por), c'est la combinaison de revenus agricoles et non-agricoles qui dominant, tandis qu'au niveau plus élevé (Virl ou Toul Ampil) c'est moins la combinaison de revenus entre secteurs différents et plutôt la spécialisation dans un secteur (agricole ou non-agricole) qui semble être dominante.

Conclusion : une liaison entre dotations en ressources et portefeuilles d'activités

Dans ce chapitre, nous avons construit une typologie de *livelihood* permettant de rassembler des ménages en groupes selon un panier de caractéristiques relativement homogènes. Nous avons ensuite conjugué cette typologie avec le cadre conceptuel du *livelihood* afin d'analyser leurs dotations en ressources (le capital naturel, matériel, humain, financier et social) et les portefeuilles d'activités typiques de chaque groupe de ménages de la typologie. Les tableaux synthétiques (numéro 38, 39, 47, 48 et 49) récapitulent les principaux enseignements de cette analyse.

Les conclusions que nous pouvons tirer de cette analyse sont les suivantes.

- La terre est un facteur critique et non-substituable pour la production rizicole. Les autres formes du capital sont assez complémentaires pour cette production aussi.
- En l'absence d'une bonne dotation en terre, d'autres possibilités restent ouvertes, notamment la production animale et piscicole ainsi que le maraîchage, qui ne demandent pas de grandes surfaces. Néanmoins, un bon niveau de capital humain est souvent nécessaire pour ces activités, surtout des connaissances techniques.
- L'autre possibilité pour les ménages sans terre est la spécialisation dans les activités non-agricoles que semblent bien réussir certains ménages, surtout ceux qui ont un bon niveau de capital financier.
- Les agriculteurs sont tantôt bien dotés en ressources et tantôt moins bien dotés. Ceux qui sont mieux dotés ont tendance à combiner les activités agricoles avec les activités non-agricoles et semblent développer une diversité plutôt « entrepreneuriale ». Les ménages agricoles moins bien dotés se tournent plutôt vers l'élevage et surtout la pisciculture, pour une diversité de « survie ».
- La diversification pourrait être liée au degré de risque plus élevé présent dans l'agriculture par rapport aux activités non-agricoles dans lesquelles les ménages ont tendance plutôt à se spécialiser.
- Quant aux villages, deux d'entre eux (Toul Ampil et Dam Por) sont plutôt spécialisés en activités non-agricoles, tandis que les trois autres ont diverses combinaisons d'activités.

A travers l'analyse des portefeuilles d'activités, les indices de diversité, et les tableaux "type 66" ou "type 75" qui ont regroupé les principales activités des ménages, nous avons pu dresser une représentation de la diversité des activités des ménages de chaque groupe de la typologie. Souvent nous avons pu détecter des liens entre ces activités et leurs dotations en ressources. C'était une première étape pour comprendre la demande des ménages pour les services financiers et la formation agricole que nous poursuivrons dans le chapitre suivant.

Les distinctions principales entre les ménages paraissent être liées à la dotation en ressources (bien, moyen ou faible) et à l'activité principale (agricole, non-agricole, ou diverses combinaisons). Les riches ne sont limités qu'à une catégorie d'activité ; leur orientation principale dépend notamment du capital naturel (plus agricole) et du capital

financier (plus non-agricole). Les pauvres sont généralement des agriculteurs avec un niveau de capital naturel et financier moins élevé. Le capital humain et social sont des catégories qui permettent aux ménages de contourner des déficiences dans les autres formes de capital par le développement de nouvelles activités.

Les services financiers et de formation agricole offerts par les ONG représentent donc des outils qui peuvent permettre aux ménages de renforcer leurs dotations en capital pour développer de nouvelles activités ou améliorer la productivité des activités existantes.

Dans le prochain chapitre, nous verrons quels groupes de la typologie utilisent effectivement ces services, et les diverses utilisations qu'ils en font. Ensuite, le chapitre six nous renseignera sur les résultats que les ménages obtiennent à travers leurs dotations en ressources, les portefeuilles d'activités qu'ils développent et l'utilisation de ces outils. Nous pourrons alors voir qui, parmi les différents groupes de la typologie, ont mieux réussi à réduire leur pauvreté.

CHAPITRE 5 – L'utilisation des services de crédit et de formation agricole

Introduction

Les deux chapitres précédents nous ont renseignés sur l'offre de services mise en place pour réduire la pauvreté, les dotations en capital et les portefeuilles d'activités des ménages enquêtés selon les cinq groupes de la typologie du *livelihood*. Dans ce chapitre, nous allons tenter de répondre à la question « **qui** utilise effectivement les services financiers et la formation agricole offerts dans les villages de l'enquête ». Nous examinerons également en détail les utilisations faites de ces outils par les ménages. C'est dans le chapitre suivant que nous étudierons les résultats obtenus par les ménages avec ces outils.

Nous aurons recours dans ce chapitre à la grille d'analyse du *livelihood*, c'est-à-dire aux cinq formes de capital, pour comparer les caractéristiques des ménages selon leur degré de participation aux programmes. Pour ce faire, nous allons séparer les ménages en six catégories : les ménages avec crédit ou sans crédit, les ménages avec formation ou sans formation, les ménages utilisant les deux services ou aucun d'entre eux. De cette façon, nous pourrions comparer leurs dotations en ressources et leurs portefeuilles d'activités, y compris les indices de diversité et les stratégies principales (types 66 et 75), en utilisant les outils d'analyse déjà présentés dans le chapitre précédent selon la typologie du *livelihood*. Ces deux entrées nous permettront de bien cerner les caractéristiques des ménages et de mieux comprendre la place du crédit et de la formation agricole dans leurs stratégies.

Nous verrons également les raisons invoquées par les ménages au cours des enquêtes justifiant le non recours au crédit et leurs projets d'investissement selon les différentes catégories de participation afin d'évaluer si la participation au crédit ou à la formation agricole distingue les différents groupes. Enfin, nous élargirons l'analyse pour prendre en compte les ménages de la strate deux de notre échantillon, c'est-à-dire tous les participants aux programmes, afin d'étudier en détail les utilisations qu'ils font du crédit et de la formation agricole et comment ils arrivent à rembourser le crédit.

A la fin de ce chapitre, nous comprendrons mieux les caractéristiques de la demande des ménages participant aux différents programmes ainsi que les ménages non-participants.

1. Qui emprunte et qui participe à la formation agricole?

Dans cette partie du chapitre, nous allons essayer de répondre aux questions « qui emprunte et qui participe à la formation agricole ? ». Dans un premier temps, nous allons examiner la dotation en ressources des différentes catégories de ménages selon leur participation aux programmes. Ensuite, nous allons établir les portefeuilles de revenus, les indices de diversité et les stratégies principales des différentes catégories de ménages. Nous compléterons cette analyse en examinant les justifications citées par les ménages qui n'empruntent pas, et ensuite les projets d'investissement des ménages selon leur participation ou non aux services financiers ou la formation agricole.

L'analyse sera effectuée en établissant des groupes de ménages parmi les ménages qui ont recours au crédit et ceux qui n'y ont pas recours, nous ferons de même pour la formation

agricole. Nous verrons également deux autres groupes, ceux ayant participé aux deux programmes et ceux n'ayant participé à aucun programme.

Il est utile, au préalable, de rappeler, à partir du tableau ci-dessous, les taux de participation aux programmes suivant les groupes de la typologie du *livelihood*.

Tableau 1 : La participation dans les services financiers et la formation agricole par les groupes de la typologie du *livelihood*¹.

% de participation	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
% avec crédit	40%	29%	36%	26%	70%
% sans crédit	60%	71%	64%	74%	30%
% avec formation agricole	0%	43%	46%	81%	29%
% sans formation agricole	100%	57%	54%	19%	71%
% avec les deux programmes	0%	12%	11%	19%	29%
% avec aucun programme	60%	40%	29%	11%	29%

Ce tableau fournit déjà des indications très importantes par rapport à la participation des groupes aux services financiers et à la formation agricole. Les plus grands participants en termes de pourcentage sont pour le crédit, les ménages non-agricoles riches, et pour la formation agricole, les ménages agricoles riches. Les plus forts taux de participation simultanée aux deux programmes se trouvent parmi ces mêmes groupes. Par contre, les plus forts taux de non-participation se trouvent parmi les ménages les plus pauvres, soit les très pauvres, ou les agriculteurs pauvres. S'agit-il d'un phénomène d'exclusion ou simplement d'une absence de demande pour ces services de la part des groupes les plus pauvres ? Il y a-t-il un problème d'information au niveau des pauvres, souvent plus marginalisés et moins bien informés des opportunités ? C'est à ces questions que nous allons tenter d'apporter des réponses dans ce chapitre.

Il est intéressant de noter que les pourcentages de participation au crédit et à la formation agricole sont presque inversés pour les ménages agricoles riches et les ménages non-agricoles riches, c'est-à-dire que le pourcentage des ménages non-agricoles riches qui n'ont pas recours au crédit est presque égal au pourcentage des ménages agricoles riches ayant recours au crédit et vice-versa pour la formation agricole. Les ménages agricoles sont sans doute beaucoup plus attirés par la formation agricole du fait de leur orientation agricole. Mais on peut se demander, compte tenu de leur situation économique relativement aisée, pourquoi ils ne s'intéressent pas au crédit à la différence des ménages non-agricoles riches qui y participent fortement ? Ont-ils les moyens d'autofinancer les besoins de leurs exploitations ? Les conditions d'octroi du crédit, sont-elles convenables par rapport à leurs possibilités de remboursement ? Afin de trouver des éléments de réponse à ces questions, nous allons analyser leurs dotations en capital.

¹ Il est utile de rappeler que nous avons utilisé le concept de marché financier dans notre définition des services financiers et la formation agricole. Ainsi, il s'agit non seulement des deux programmes du CRS, mais également d'autres services financiers et de formation agricole offerts dans les villages étudiés.

La décision d'emprunter de l'argent pourrait dépendre de la dotation initiale en capital du ménage ainsi que du portefeuille des activités entreprises. Dans un premier temps, nous allons comparer les dotations selon les différentes formes de capital des ménages ayant recours au crédit et ceux qui n'y ont pas recours. Nous passerons par la même grille d'analyse du cadre conceptuel du *livelihood* (les cinq formes de capital), en y substituant la participation ou non au crédit pour la typologie du *livelihood* utilisée dans le chapitre précédent. Nous ferons le même exercice avec la participation à la formation agricole afin de comprendre la demande pour ces services.

1.1. La dotation en ressources avec ou sans crédit

Nous avons déjà vu dans le chapitre précédent que la dotation en différentes formes de capital joue un rôle important dans le choix de stratégie de *livelihood* et du portefeuille d'activités entreprises par le ménage. Nous allons examiner maintenant si cette dotation diffère de manière significative entre les ménages ayant recours au crédit, et ceux qui n'y ont pas recours.

1.1.1. Capital naturel : avantage chez les ménages sans crédit

Pour le capital naturel, nous voyons que les ménages avec crédit disposent d'une surface, y compris en riz, bien moins importante. Le nombre d'animaux de trait est plus élevé chez les ménages sans crédit, ce qui est certainement lié à leur surface cultivée plus élevée. Néanmoins, les ménages avec crédit ont en moyenne une surface légèrement plus importante pour le maraîchage que les ménages sans crédit. Il y a peu de différence sur le nombre d'arbres fruitiers et dans la superficie des étangs pour le poisson sauvage.

Tableau 2 : Le capital naturel des ménages avec ou sans crédit.

Capital naturel (moyenne par ménage)	avec crédit*	sans crédit*
Effectif	36%	64%
Surface totale dont le ménage est propriétaire (ares)	168,6	227,4
Surface utilisée pour le riz (ares)	154,2	210,4
Surface utilisée pour le maraîchage (ares)	3,5	2,7
Surface utilisée pour le poisson sauvage (m2)	121	125
Nombre moyen d'arbres fruitiers	15,0	14,5
Nombre moyen d'animaux de trait	1,7	2,4

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

On peut conclure pour le capital naturel que les ménages sans crédit sont mieux dotés. Il semblerait que les ménages sans crédit soient plus tournés vers l'agriculture que les ménages ayant recours au crédit. Il est possible que les ménages qui empruntent compensent par le crédit leur position moins favorable en capital naturel. Il est possible également que les conditions d'accès au crédit soient moins attrayantes pour ceux qui sont mieux dotés en capital naturel et plus orientés vers l'agriculture. La comparaison sur le capital financier apportera quelques éclairages à cet égard.

1.1.2. Capital matériel : peu de différence entre ménages avec ou sans crédit

En ce qui concerne le capital matériel, les différences entre les ménages sont assez minimales. Les ménages avec crédit ont un équipement ménager légèrement inférieur, mais un équipement agricole légèrement supérieur. Pour la maison, il n'y a pas de différence significative ni sur le pourcentage de ménages équipés en motocyclette.

Tableau 3 : Le capital matériel des ménages avec ou sans crédit

Capital matériel (moyenne par ménage)	avec crédit*	sans crédit*
Indice de qualité de la maison	2,4	2,3
Indice d'équipement ménager	38,6	40,5
Indice d'équipement agricole	7,1	5,7
% avec moto	30%	32%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

On peut donc conclure que le capital matériel est à peu près équivalent entre les ménages avec crédit et les ménages sans crédit. Il ne semble donc pas être un facteur décisif dans le choix du recours ou non au crédit.

1.1.3. Capital humain : des emprunteurs moins intéressés par la formation

De même pour le capital humain, il n'y a pas de grandes différences entre les ménages vis-à-vis du crédit, à l'exception de la participation à la formation agricole. Il semble que les ménages qui recourent au crédit soient moins intéressés par la formation agricole que les ménages sans crédit. Cela peut s'expliquer par le fait que le crédit finance souvent des activités non-agricoles pour lesquelles la formation agricole n'est pas forcément utile. Ce peut être également une question de temps, les ménages qui empruntent s'efforcent à travers leurs activités à rembourser le prêt, ce qui limite le temps disponible pour des séances de formation. Quoi qu'il en soit, ce constat reste en accord avec une dotation en capital naturel plus élevée chez les ménages sans crédit. Le tableau ci-dessous permet de relever ces comparaisons.

Tableau 4 : Le capital humain des ménages avec ou sans crédit.

Capital humain (moyenne par ménage)	avec crédit*	sans crédit*
Taille moyenne du ménage (saison pluvieuse)	5,1	5,0
Nombre moyen d'enfants au ménage	2,9	3,0
Âge moyen du chef du ménage	45	45
% de veuves	23%	20%
% de participation dans la formation agricole	42%	53%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

En résumé, pour le capital humain, les ménages avec ou sans crédit sont à peu près égaux, mis à part l'intérêt plus élevé des ménages sans crédit pour la formation agricole. Cette remarque confirme la tendance, déjà notée à propos du capital naturel, de l'orientation plus agricole des ménages sans crédit. À ce titre, on peut souligner encore la complémentarité entre le capital humain et le capital naturel.

1.1.4. Capital financier : égalité mais avec des formes d'épargne différente

Pour le capital financier, les ménages avec crédit sont déjà favorisés par le fait d'avoir accès à ces ressources par le biais de l'emprunt. Les données dans le tableau ci-dessous montrent que, bien que l'épargne en riels soit plus élevée pour les ménages avec crédit, leurs résultats sont légèrement inférieurs pour les autres catégories de capital financier (i.e. nombre de porcs, volaille, épargne en or). Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre trois, l'épargne en riels représente davantage un fonds de trésorerie à court terme qu'une véritable épargne, on peut donc supposer que le montant élevé en liquide est lié à la nécessité de faire face aux remboursements réguliers des prêts ou bien à un fonds de roulement pour les activités non-agricoles entreprises par ces ménages.

Par contre, les ménages sans crédit investissent davantage dans des formes d'épargne à plus long terme dans les animaux, par exemple, qui présentent une bonne complémentarité avec l'agriculture. Il est possible que le montant élevé en riels chez les ménages avec crédit compense leur déficit en capital naturel, leur permettant ainsi d'exercer des activités non-agricoles qui ne dépendent pas de la terre.

Tableau 5 : Le capital financier des ménages avec ou sans crédit.

Capital financier (moyenne par ménage)	avec crédit*	sans crédit*
<i>Epargne en animaux</i>	-	-
Nombre moyen de porcs	1,4	1,8
Nombre moyen de poulets/canards	16,2	20,7
<i>Epargne en espèce</i>	-	-
Epargne en riel	895.012	589.224
Epargne en or (chi)	7,7	8,0
<i>Crédit</i>	-	-
% des ménages avec recours au crédit	100%	0%
Montant moyen de prêt	228.839	0

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

En résumé, pour le capital financier, l'accès aux prêts permet d'égaliser quelque peu les différences qui existent entre les ménages. Tous postes considérés, la dotation en capital financier semble être plus ou moins égale entre les deux catégories de ménages, bien que sous des formes différentes. La préférence des ménages sans crédit pour des formes d'épargne animale est encore une fois complémentaire à leur dotation plus élevée en capital naturel et humain, et confirme également leur orientation plus agricole. Enfin, les formes d'épargne privilégiées peuvent être également un indicateur des besoins en cash-flow du ménage. Ainsi, les ménages avec crédit gardent une épargne en riels supérieure pour faire face aux remboursements et aux besoins de leurs activités non-agricoles.

1.1.5. Capital social : avantage aux emprunteurs grâce à la solidarité

Nous avons peu d'indicateurs pour le capital social, mais nous savons que le recours au crédit implique d'être accepté par un groupe de caution solidaire, ce qui nécessite une bonne estime au sein de la communauté et un minimum de capital social. Ainsi nous pouvons dire que les participants aux groupes solidaires jouissent d'un bon capital social. En effet, avec un taux de participation de 89 % dans des groupes solidaires ou des prêts

sans intérêts de leurs parents (également un bon indicateur du capital social d'un ménage), les ménages avec crédit détiennent un avantage en capital social. Le taux de participation dans les groupements paysans est, également, légèrement plus élevé parmi les ménages avec crédit. Enfin, les transferts monétaires sont à peu près égaux entre les deux catégories.

Tableau 6 : Le capital social des ménages avec ou sans crédit.

Capital social	avec crédit*	sans crédit*
% de participation dans un groupement paysan	28%	22%
% de participation dans les groupes solidaires**	89%	0%
% qui reçoit des transferts monétaires	30%	28%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

** Y compris les prêts sans intérêts provenant des parents.

En l'absence d'autres indicateurs, les ménages avec crédit paraissent avoir un avantage en capital social.

De façon générale, la dotation en ressources entre les ménages avec ou sans crédit semble être globalement plus ou moins égale, mais avec des substitutions entre les différentes formes de capital selon la catégorie de participation. Les ménages avec crédit compensent leur manque de capital naturel par le recours au crédit et un capital social plus élevé, alors que les ménages sans crédit, plus avantagés en capital naturel et épargne animale, ont semble-t-il, moins besoin d'emprunter.

1.2. La dotation en ressources avec ou sans formation agricole

En ce qui concerne la formation agricole, presque la moitié de l'échantillon participe à une formation. Comme nous l'avons fait pour le crédit, nous allons examiner leur dotation en ressources et la comparer à celle des ménages qui ne participent pas à une formation afin de mieux comprendre les caractéristiques de la demande.

1.2.1. Capital naturel : un atout de taille pour les ménages en formation

La distinction entre ménages participant à une formation agricole et ceux ne participant pas est évidente au niveau du capital naturel. Les premiers ont un capital naturel nettement supérieur aux derniers sur tous les plans.

Tableau 7 : Le capital naturel des ménages avec ou sans formation agricole.

Capital naturel (moyenne par ménage)	avec formation*	sans formation*
Effectif	49%	51%
Surface totale dont ménage est propriétaire (ares)	279,8	137,3
Surface utilisée pour le riz (ares)	253,9	129,4
Surface utilisée pour le maraîchage (ares)	5,6	2,6
Surface utilisée pour le poisson sauvage (m2)	143	105
Nombre moyen d'arbres fruitiers	16,7	12,8
Nombre moyen d'animaux de trait	2,6	1,7

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

Cette différence était déjà prévisible dans la mesure où ceux qui sont attirés par la formation agricole sont certainement les ménages qui exercent des activités agricoles nécessitant un minimum de capital naturel. En outre, nous avons déjà vu dans le chapitre précédent que la grande majorité des agriculteurs riches avec une excellente dotation en capital naturel participe à la formation agricole. Les chiffres ci-dessus confirment ce constat.

A la différence du programme crédit, il n'y a aucune sélection pour participer à un programme agricole. Néanmoins, les ménages pauvres sont parfois plus isolés et moins bien informés des activités qui ont lieu dans le village ou aux alentours. Ce qui pourrait être une raison à leur moindre participation.

Un autre facteur important pourrait être l'orientation entrepreneuriale des ménages. Nous avons déjà vu que les agriculteurs riches sont plus tournés vers la commercialisation des produits. Ils sont donc plus intéressés par l'amélioration de leurs rendements et le développement de nouvelles activités. Par contre, les agriculteurs pauvres, plus nombreux parmi les ménages sans formation, ont pour principal objectif d'atteindre l'autosuffisance et donc moins disposés à prendre le risque de produire pour le marché. Compte tenu de leur capital naturel plus limité, ils ont sans doute moins de possibilités d'améliorer leur condition.

1.2.2. Capital matériel : avantage aux participants en formation

Le capital matériel semble être assez semblable entre les ménages avec ou sans formation, quoique légèrement plus élevé parmi les ménages avec formation, et ce principalement pour l'équipement ménager et l'équipement agricole. Le capital naturel plus élevé des ménages avec formation reflète certainement un niveau socio-économique également plus élevé. Cela constitue une preuve supplémentaire de la complémentarité entre les différentes formes de capital. Enfin, le résultat plus élevé des ménages avec formation sur l'indice d'équipement agricole traduit une fois encore leur orientation plus agricole, en dehors de leur niveau socio-économique plus élevé.

Tableau 8 : Le capital matériel des ménages avec ou sans formation agricole.

Capital matériel (moyenne par ménage)	avec formation*	sans formation*
Indice de qualité de la maison	2,4	2,3
Indice d'équipement ménager	43,0	36,8
Indice d'équipement agricole	7,2	5,3
% avec moto	31%	31%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

Les ménages avec formation bénéficient d'un léger avantage pour le capital matériel.

1.2.3. Capital humain : bien plus élevé chez les ménages participants

Concernant le capital humain, on voit apparaître de nouveau des différences importantes entre les ménages avec ou sans formation agricole. Les premiers ont un capital humain nettement supérieur, déjà du fait d'avoir participé à une formation, mais également par la taille moyenne de leur ménage en saison des pluies et du nombre d'enfants du ménage.

Les exploitations plus grandes ont besoin de main-d'œuvre, et le phénomène de grandes familles avec de nombreux enfants est beaucoup plus répandu dans ce contexte.

L'âge moyen des chefs de ménage ayant suivi une formation est légèrement plus élevé, mais le pourcentage de veuves est nettement moins élevé. Nous savons déjà que les veuves sont davantage présentes dans les groupes d'agriculteurs pauvres et de ménages très pauvres qui participent peu ou pas à la formation. Le problème du manque de main-d'œuvre dans les ménages tenus par des veuves limite également leurs options de stratégies économiques. Ainsi le capital humain plus limité des ménages sans formation influence fortement leurs choix.

Tableau 9 : Le capital humain des ménages avec ou sans formation agricole.

Capital humain (moyenne par ménage)	avec formation*	sans formation*
Taille moyenne du ménage (saison pluvieuse)	5,6	4,5
Nombre moyen d'enfants au ménage	3,5	2,5
Age moyenne du chef du ménage	46	44
% de veuves	16%	26%
% de participation dans la formation agricole	100%	0%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

La complémentarité entre le capital humain et le capital naturel a déjà été soulignée. On voit une fois de plus son importance confirmée par ce tableau, où les ménages avec une formation agricole, plus orientés vers l'agriculture, ont un niveau de capital humain plus élevé que les ménages sans formation.

1.2.4. Capital financier : une compensation pour les ménages sans formation

Le capital financier est toujours important que ce soit dans l'agriculture ou des activités non-agricoles. C'est à ce niveau que les ménages sans formation arrivent à compenser leur faible niveau de capital naturel et humain. Nous notons en particulier une épargne en riels beaucoup plus élevée, ainsi qu'une participation plus élevée au crédit par rapport aux ménages avec une formation agricole. Le montant moyen de leurs emprunts (pour ceux qui ont recours au crédit) est bien plus élevé que les ménages avec formation. La tendance chez les ménages avec formation est plutôt de réaliser une épargne animale ou en or, tandis que la préférence paraît être une épargne en riels pour les ménages sans formation. Cette tendance est sans doute liée encore aux besoins en cash-flow pour des activités non-agricoles ou aux remboursements des prêts.

Tableau 10 : Le capital financier des ménages avec ou sans formation agricole.

Capital financier (moyenne par ménage)	avec formation*	sans formation*
<i>Epargne en animaux</i>	-	-
Nombre moyen de porcs	2,1	1,3
Nombre moyen de poulets/canards	22,8	15,6
<i>Epargne en espèce</i>	-	-
Epargne en riel	408.828	976.303
Epargne en or (chi)	8,6	7,3
<i>Crédit</i>	-	-
% de participation dans le crédit	31%	41%
Montant moyen de prêt**	178.714	264.929

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

** Calculé uniquement pour les ménages ayant des prêts.

Néanmoins, quels que soient les postes considérés, les ménages avec ou sans formation sont presque à égalité pour le capital financier, mais sous des formes différentes. La plus grande différence réside dans l'utilisation du crédit, plus élevée chez les ménages non participants à la formation, et les formes d'épargne privilégiées, plutôt à long terme pour les ménages avec formation, et à court terme pour les ménages sans formation.

1.2.5. Capital social : avantage aux ménages en formation malgré un accès limité au crédit

Le capital social permet aussi de distinguer les ménages. La plus grande différence se situe dans la participation aux groupements paysans qui permettent de nouer des rapports sociaux entre ménages voisins autour de diverses thématiques agricoles. La participation aux groupements est quasi nulle pour les ménages sans formation, mais presque la moitié des ménages avec formation participe à au moins un groupe. Les ménages sans formation participent préférentiellement aux groupes solidaires du crédit ou à des prêts sans intérêts, comme nous l'avons déjà vu dans le capital financier. Par rapport aux transferts monétaires, il n'y a pas de différence significative entre les deux catégories.

Tableau 11 : Le capital social des ménages avec ou sans formation agricole.

Capital social	avec formation*	sans formation*
% de participation dans un groupement paysan	47%	3%
% de participation dans les groupes solidaires**	26%	38%
% qui reçoit des transferts monétaires	29%	28%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

** Y compris les prêts sans intérêts provenant des parents.

Pour le capital social, on peut donc conclure, au vu de leur taux de participation élevé dans les groupements paysans liés à la formation, que l'avantage est acquis au groupe de ménages participant à la formation.

De façon plus générale, les ménages participant à la formation semblent être mieux dotés en capital que les ménages sans formation, notamment en capital naturel, matériel, humain et social. Pour le capital financier, les ménages avec ou sans formation sont plus ou moins

à égalité, mais sous des formes différentes, les premiers préférant des formes à long terme (les animaux et l'or) et les derniers des formes à court terme (le riel) et le crédit.

1.3. Les ménages doublement participants : une meilleure dotation en ressources

Pour compléter notre analyse, nous avons voulu comparer deux autres groupes, ceux qui ont participé aux deux programmes (le crédit et la formation agricole) et ceux qui n'ont participé à aucun programme. La présentation sera plus brève puisque nous avons déjà vu les mêmes indicateurs en détail pour chaque programme séparément.

En effet, les différences sont assez marquées entre ces deux groupes. Le groupe ayant recours au crédit et à la formation est mieux doté en capital notamment en capital naturel, en capital humain et capital social, tandis qu'ils semblent être plutôt à égalité sur le capital matériel et financier.

Grâce à leur capital naturel élevé, les ménages participant aux deux programmes semblent être plus orientés vers l'agriculture que ceux ne participant à aucun programme. Quant au capital matériel, les groupes semblent plutôt à égalité mais sous des formes différentes. Les ménages participant aux deux programmes étant mieux équipés pour l'agriculture tandis que les ménages n'adhérant à aucun programme sont plus susceptibles d'avoir une moto.

En capital humain, les ménages participant aux deux programmes sont largement mieux dotés grâce à une main-d'œuvre nettement plus nombreuse, une incidence moins fréquente des veuves chef de ménage et une participation de 100 % à la formation.

En termes de capital financier, les ménages ne participant à aucun programme ont une épargne en riels plus importante, mais cet avantage est compensé quelque peu par l'accès aux prêts (100 %) parmi les ménages participant aux deux programmes ainsi que par une épargne animale plus élevée. Enfin, sur tous les postes du capital social, les ménages participant aux deux programmes sont les mieux dotés.

Tableau 12: Les dotations en capital des ménages participants aux deux programmes ou à aucun programme (moyennes par ménage).

Capital naturel	avec les deux*	sans aucun**
Effectif	15%	30%
Surface totale dont ménage est propriétaire (ares)	245,2	152,0
Surface utilisée pour le riz (ares)	215,6	142,9
Surface utilisée pour le maraîchage (ares)	8,0	0,7
Surface utilisée pour le poisson sauvage (m2)	175	120
Nombre moyen d'arbres fruitiers	17,8	12,3
Nombre moyen d'animaux de trait	2,2	2,1
Capital matériel	avec les deux*	sans aucun**
Indice de qualité de la maison	2,3	2,3
Indice d'équipement ménager	37,3	34,9
Indice d'équipement agricole	6,1	3,5
% avec moto	22%	28%
Capital humain	avec les deux*	sans aucun**
Taille moyenne du ménage (saison pluvieuse)	5,8	4,4
Nombre moyen d'enfants au ménage	3,7	2,6
Age moyenne du chef du ménage	45	43
% de veuves	22%	28%
% de participation dans la formation agricole	100%	0%
Capital financier	avec les deux*	sans aucun**
<i>Epargne en animaux</i>	-	-
Nombre moyen de porcs	1,6	1,2
Nombre moyen de poulets/canards	22,6	18,3
<i>Epargne en espèce</i>	-	-
Epargne en riel	373.722	772.111
Epargne en or (chi)	6,6	6,4
<i>Crédit</i>	-	-
% de participation dans le crédit	100%	0%
Montant moyen de prêt	178.714	0
Capital social	avec les deux*	sans aucun**
% de participation dans un groupement paysan	66%	0%
% de participation dans les groupes solidaires***	83%	0%
% qui reçoit des transferts monétaires	39%	30%

*** Y compris les prêts sans intérêts provenant des parents.

Pour conclure, il apparaît clairement que les ménages ayant participé aux deux programmes sont mieux dotés en capital que les ménages sans aucune participation, bien qu'ils soient à égalité en termes de capital matériel et de capital financier.

1.4. Synthèse : des participants généralement mieux dotés en ressources que les autres

Nous avons réalisé un tableau synthétique permettant de comparer de façon générale les dotations en ressources des ménages selon leur participation ou non au programme de crédit et à la formation agricole. Pour faciliter la comparaison, nous nous sommes limités à deux valeurs, un plus (+) si la dotation est relativement bonne et un moins (-) si elle est relativement plus faible. Il s'agit d'une tendance globale qui peut cacher évidemment des différences, mais qui permet d'apprécier la situation de façon comparative entre les différentes catégories de participation.

Tableau 13 : Synthèse des dotations en capital des ménages selon leur participation ou non au crédit et à la formation agricole.

Dotation en ressources	Ménages avec crédit	Ménages sans crédit	Ménages avec formation	Ménages sans formation	Ménages avec les deux programmes	Ménages sans aucun programme
Capital naturel	-	+	+	-	+	-
Capital matériel	+	+	+	-	+	+
Capital humain	+	+	+	-	+	-
Capital financier	+	+	+	+	+	+
Capital social	+	-	+	-	+	-

Il est intéressant de comparer les différentes dotations des ménages dans ce tableau récapitulatif. La plus grande différence entre les ménages avec ou sans crédit se situe dans la dotation en capital naturel où les ménages qui font appel au crédit semblent être moins bien dotés, ce qui peut expliquer leur besoin de crédit pour compenser leur faible capital naturel. Par contre, les ménages sans crédit semblent avoir un capital social moins élevé.

Les différences sont plus remarquables dans la participation à la formation. Les ménages avec formation agricole sont nettement mieux dotés sur tous les plans sauf en capital financier où ils sont à peu près à égalité. On relève la même différence en comparant les ménages participant aux deux programmes avec les ménages ne participant à aucun programme. Les derniers sont moins bien dotés que les premiers sauf en capital matériel et capital financier.

La conclusion générale apparaît assez évidente : les participants à la formation agricole ont les meilleures dotations en ressources, suivis par les ménages participant aux deux programmes et les ménages faisant juste appel au crédit. Ce sont les ménages sans formation ou ne participant à aucun programme qui semblent être les moins bien dotés. La question que nous ne pouvons pas résoudre pour l'instant, c'est de savoir si ce sont des ménages riches qui sont attirés par ces programmes, ou si ce sont des ménages devenus riches depuis leur participation à ces programmes. Nous étudierons cette question dans le chapitre six sur les performances économiques, mais sans pouvoir prétendre à établir de liens de causalité avec les programmes.

2. Les portefeuilles de revenus et les stratégies

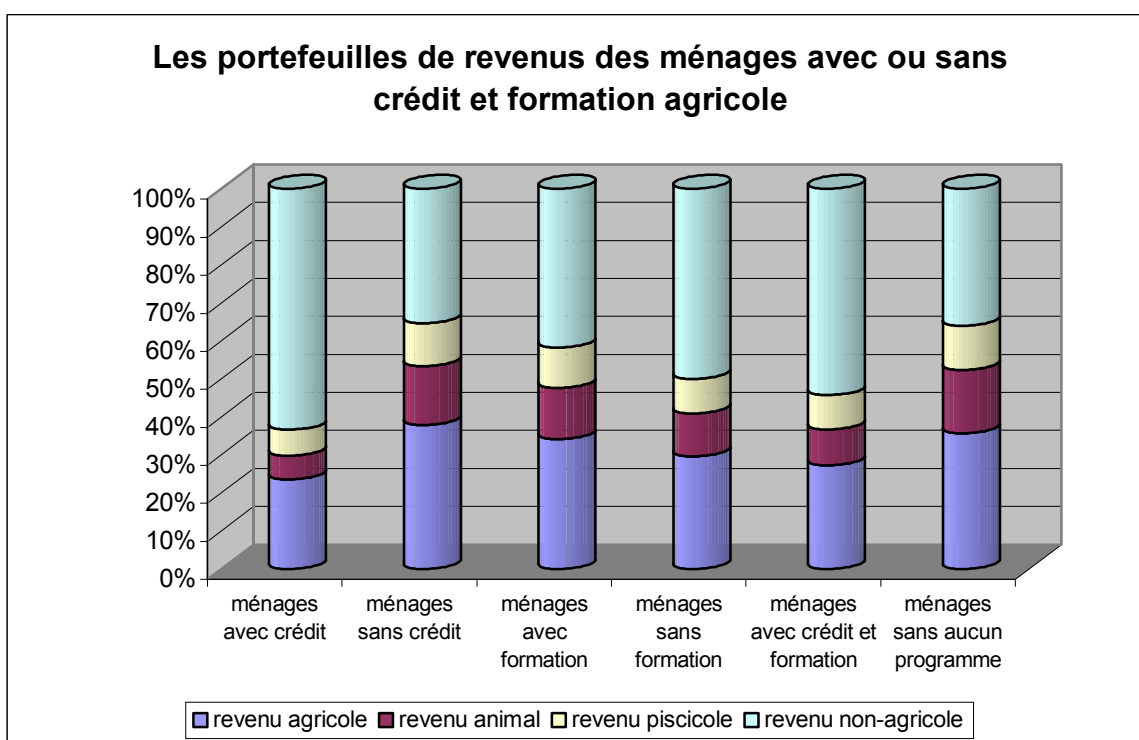
Dans le chapitre quatre, nous avons utilisé une série d'outils proposés par Ellis (2000) pour établir les portefeuilles de revenus par groupe de la typologie du *livelihood* et ainsi

comprendre leurs stratégies principales. Pour mieux comprendre les caractéristiques des ménages participants et non-participants, nous allons comparer les portefeuilles de revenus selon la participation du ménage à l'un ou à l'autre des deux programmes, aux deux programmes ou à aucun. Nous établirons également une comparaison graphique afin de comparer directement les différences entre les groupes.

2.1. Portefeuilles de revenus : des ménages emprunteurs à tendance non-agricole, des ménages en formation tendant à la diversification

Nous avons, ici aussi, construit des portefeuilles de revenus en utilisant les chiffres présentés dans le chapitre précédent, mais cette fois-ci, les moyennes étaient calculées en fonction de la participation ou non aux programmes de crédit ou de formation agricole. Le graphique ci-dessous permet de comparer les six groupes déjà présentés selon leurs portefeuilles de revenus.

Graphique 1 : Les portefeuilles de revenus des ménages avec ou sans crédit et formation agricole.



Les ménages les mieux dotés en capital, c'est-à-dire les ménages participant à la formation, ont un pourcentage de revenu agricole plus élevé que les ménages sans formation et dépendant plus d'un revenu non-agricole. Ce sont les ménages avec crédit qui ont le pourcentage de revenu non-agricole le plus élevé (et le moins de revenu agricole), suivi des ménages participant à la fois au crédit et à la formation. L'élevage et la pisciculture semblent jouer un rôle plus important pour les ménages n'ayant participé à aucun programme. Le revenu agricole est plus élevé chez les ménages sans crédit.

De façon générale, on peut conclure que les pourcentages les plus élevés de revenu non-agricole et les moins élevés de revenu agricole semblent être associés aux ménages ayant recours au crédit. Les revenus agricoles sont plutôt associés aux ménages sans crédit, aux ménages avec formation et aux ménages sans aucun programme. Le revenu animal et le

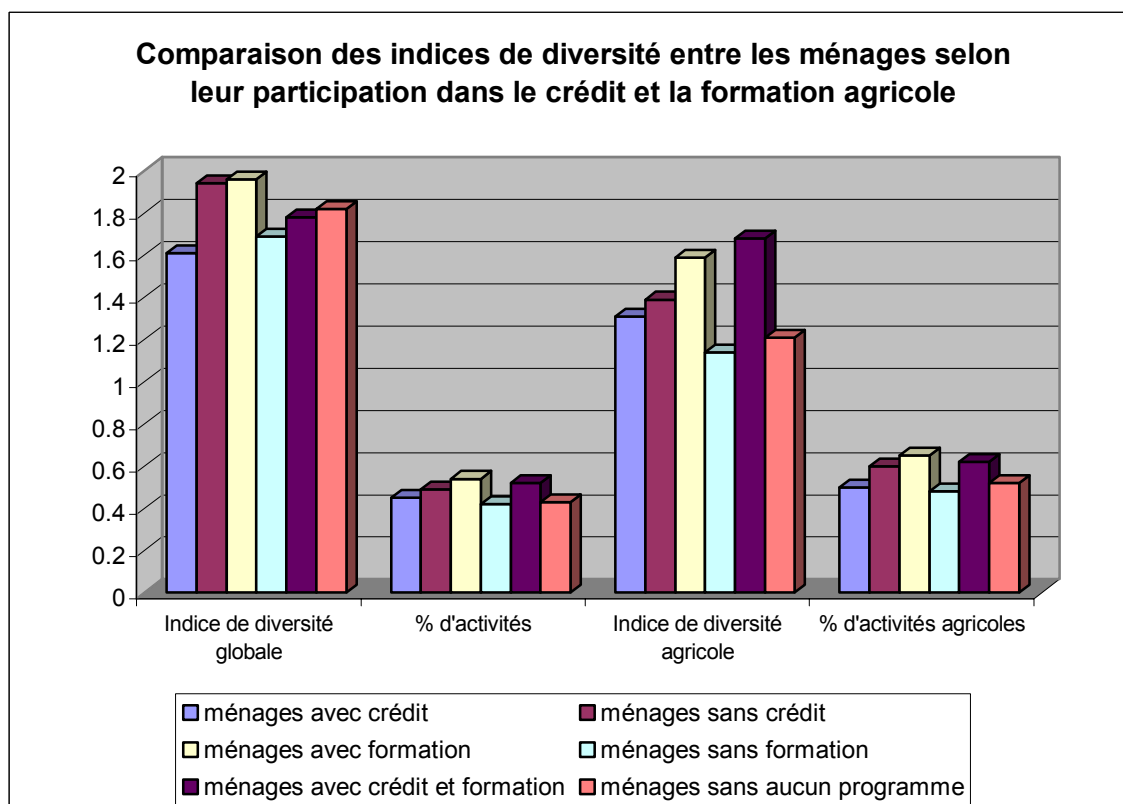
revenu piscicole sont plus élevés parmi les ménages sans crédit et les ménages sans aucun programme.

Comme nous l'avons déjà vu dans le chapitre quatre, l'outil des portefeuilles de revenus est uniquement indicatif, étant limité faute d'écart-types très élevés. Nous ne les présentons pas ici par économie d'espace, mais comme ceux que nous avons déjà vus, ils atteignent parfois le double de la moyenne, ce qui indique une très grande dispersion autour de la moyenne.

2.2. Indices de diversité : moins élevés pour les ménages emprunteurs et plus élevés pour les ménages en formation

Afin de contourner le problème de la forte dispersion autour des moyennes, nous utiliserons de nouveau les indices de diversité dont nous avons déjà décrit la technique dans le chapitre trois. Il s'agit de l'indice global mesurant les quatre composantes d'activités (revenus et présence), ainsi que l'indice pour l'agriculture qui mesure la diversité agricole seulement. A titre de comparaison, nous les compléterons une nouvelle fois avec les indices qui ne mesurent que les activités, même si aucun revenu quantifiable n'existe, cela afin de tenir compte des activités de subsistance sans revenu mesurable. Le graphique ci-dessous permet de comparer les différences entre les six groupes de ménages.

Graphique 2 : Comparaison des indices de diversité entre les ménages selon leur participation dans le crédit et la formation agricole.



Les écarts types restent cette fois-ci bien dans les normes (<50 % de la valeur moyenne). Nous voyons des différences plus significatives à travers ces indices. Ce sont les ménages

avec formation qui sont les plus globalement diversifiés, et les ménages suivant les deux programmes qui sont les plus diversifiés en agriculture.

A l'autre extrême, ce sont les ménages avec crédit qui sont les moins diversifiés globalement et les ménages n'ayant pas suivi de formation qui sont les moins diversifiés en agriculture. Les indices ne mesurant que les pourcentages d'activités confirment ces tendances.

On aboutit avec ces indices à la même conclusion que celle que nous avons tirée avec les portefeuilles de revenus, mais avec, statistiquement, beaucoup plus de certitude, vu le peu de variation autour des moyennes. La tendance à la spécialisation semble être plus poussée chez les ménages ayant recours au crédit, tandis que la diversification semble être plus importante pour les ménages participant à une formation. Néanmoins, il est intéressant de noter que les ménages qui arrivent à combiner de bons résultats sur les deux indices (surtout la diversité agricole) sont ceux qui participent aux deux programmes. Il semble exister une synergie entre les deux programmes facilitant la diversification à travers la mise en œuvre de nouvelles activités apprises au cours de la formation avec l'apport d'un capital financier venu du crédit. Il est trop tôt de se prononcer définitivement sur cette question, mais nous la retenons pour une analyse plus approfondie dans les utilisations du crédit et de la formation agricole à la fin de ce chapitre.

2.3. Stratégies avec emprunt ou non : la tendance non-agricole des ménages emprunteurs

Afin d'approfondir encore notre analyse sur les principales stratégies des ménages, nous utilisons l'outil suivant de la boîte d'Ellis (2000). Il s'agit des seuils de 66 % et de 75 % de revenu provenant d'une ou de deux sources principales. Nous reprenons une analyse séparée du crédit suivie d'une analyse de la formation agricole et en troisième lieu des participants aux deux programmes par rapport à ceux sans aucun programme.

Tableau 14 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans crédit (type 66).

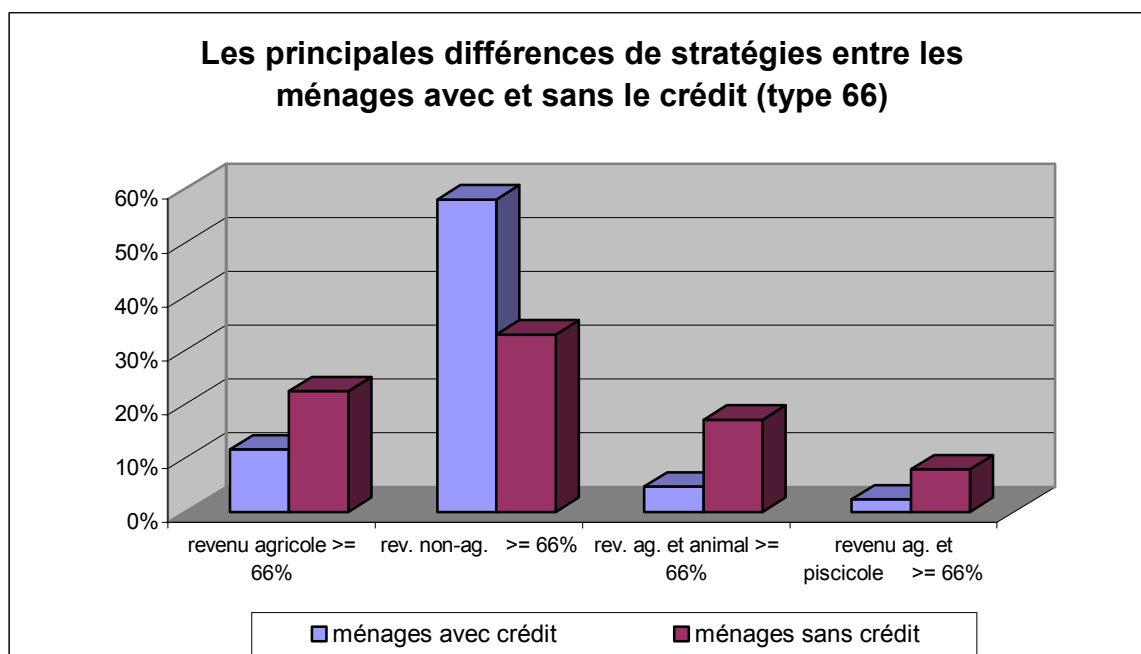
Stratégie(s) principale	avec crédit	sans crédit
revenu agricole >= 66%	12%	22%
revenu animal >= 66%	0%	0%
revenu piscicole >= 66%	2%	0%
revenu non-agricole >= 66%	58%	33%
revenu agricole et animal >= 66%	5%	17%
revenu agricole et piscicole >= 66%	2%	8%
revenu agricole et non-agricole >= 66%	16%	15%
revenu animal et piscicole >= 66%	0%	1%
revenu animal et non-agricole >= 66%	2%	3%
revenu piscicole et non-agricole >= 66%	2%	1%
Total	100%	100%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

Les principales différences dans les stratégies se situent surtout entre la spécialisation en revenu agricole, beaucoup plus élevée pour les ménages sans crédit, et la spécialisation en revenu non-agricole, bien plus élevée pour les ménages avec crédit. Autrement, les ménages sans crédit semblent plus tournés vers les associations de revenus, en particulier, revenu agricole-animal et revenu agricole-piscicole. Cela confirme la tendance, déjà notée

dans les portefeuilles de revenus et les indices, de l'importance du revenu non-agricole pour les ménages avec crédit, et la plus forte diversité et la tendance plus agricole des ménages sans crédit. Le graphique ci-dessous permet de visualiser ces différences de stratégies.

Graphique 3 : Les principales différences de stratégies entre les ménages avec et sans crédit (type 66).



Les ménages avec crédit dépendent en majorité de revenus non-agricoles spécialisés, tandis que les ménages sans crédit dépendent soit de revenus agricoles spécialisés ou de combinaisons de revenus de l'agriculture et de l'élevage ou de la pisciculture.

Le tableau de type 75 permet de mieux représenter les combinaisons de revenus. Ici nous voyons que les ménages avec crédit restent toujours très spécialisés en revenu non-agricole. Pour les ménages sans crédit, les combinaisons de revenu augmentent avec les associations de revenu agricole-animal et agricole-piscicole.

Tableau 15 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans crédit (type 75)

Stratégie(s) principale(s)	avec crédit	sans crédit
revenu agricole >= 75%	7%	12%
revenu animal >= 75%	0%	0%
revenu piscicole >= 75%	0%	1%
revenu non-agricole >= 75%	56%	26%
revenu agricole et animal >= 75%	9%	21%
revenu agricole et piscicole >= 75%	2%	13%
revenu agricole et non-agricole >= 75%	19%	18%
revenu animal et piscicole >= 75%	0%	1%
revenu animal et non-agricole >= 75%	2%	5%
revenu piscicole et non-agricole >= 75%	5%	1%
Total	100%	100%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

Selon les chiffres de ce tableau, ce sont donc les ménages non-agricoles spécialisés et les ménages avec une association de revenus agricoles et non-agricoles qui s'intéressent le plus au crédit. Les ménages diversifiés avec des associations de revenus agricoles et élevage et agricoles-piscicoles sont beaucoup moins attirés par le crédit. Ce constat confirme encore ce que nous savions déjà sur les ménages ayant recours au crédit – ce sont les activités non-agricoles qui dominent en spécialisation, tandis que les ménages sans crédit restent plus diversifiés et moins tournés vers les activités non-agricoles.

2.4. Stratégies avec formation ou non : moins de spécialisation chez les ménages formés

En ce qui concerne le découpage en fonction de la participation ou non à la formation agricole, le tableau type 66 met, tout d'abord, en évidence les spécialisations, puis le tableau type 75 souligne les combinaisons de revenus.

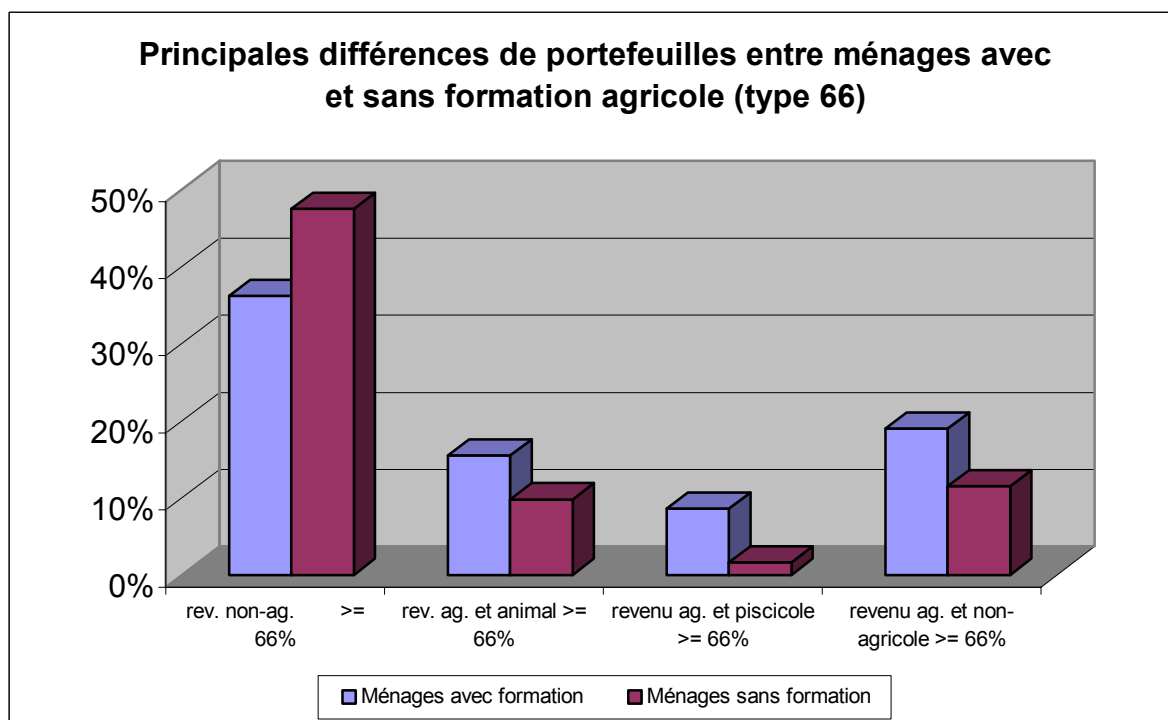
Tableau 16 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans formation agricole (type 66).

Stratégie(s) principale(s)	avec formation*	sans formation*
revenu agricole >= 66%	16%	21%
revenu animal >= 66%	0%	0%
revenu piscicole >= 66%	0%	2%
revenu non-agricole >= 66%	36%	48%
revenu agricole et animal >= 66%	16%	10%
revenu agricole et piscicole >= 66%	9%	2%
revenu agricole et non-agricole >= 66%	19%	12%
revenu animal et piscicole >= 66%	0%	2%
revenu animal et non-agricole >= 66%	3%	2%
revenu piscicole et non-agricole >= 66%	2%	3%
Total	100%	100%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

Les différences les plus importantes concernent essentiellement la spécialisation en revenu non-agricole, plus élevée chez les ménages sans formation agricole. Les combinaisons de revenus sont plus importantes pour les ménages avec formation, surtout agricole et non-agricole, agricole et animal et agricole et piscicole. Cela confirme encore ce que nous avons vu dans les portefeuilles et les indices : plus de diversité chez les ménages avec formation et plus de spécialisation en revenu non-agricole chez les ménages sans formation. Ces principales différences sont présentées sous forme graphique ci-dessous.

Graphique 4 : Les principales différences de portefeuilles entre ménages avec ou sans formation agricole (type 66).



En remontant le seuil à 75 %, nous voyons dans le tableau ci-dessous que ces tendances se confirment encore. Les ménages sans formation restent très spécialisés en revenus non-agricoles, tandis que les ménages avec formation entretiennent différentes formes de diversité, et principalement l'association de revenu agricole et animal et agricole et non-agricole, mais avec une minorité de revenu agricole et piscicole. Il est intéressant de noter qu'une minorité de ménages sans formation se spécialise en revenu agricole. Il pourrait s'agir de ménages peu diversifiés faute d'un capital humain et n'ayant pas eu le bénéfice de la formation. Il est intéressant de voir également que près d'un tiers des ménages avec formation sont très dépendants de revenus non-agricoles. Cela traduit peut-être leur orientation plus entrepreneuriale qui cherche à améliorer le sort du ménage par le développement d'activités commerciales liées au marché.

Tableau 17 : Les stratégies principales des ménages avec ou sans formation agricole (type 75).

Stratégie(s) principale(s)	avec formation*	sans formation*
revenu agricole >= 75%	3%	16%
revenu animal >= 75%	0%	0%
revenu piscicole >= 75%	0%	2%
revenu non-agricole >= 75%	31%	43%
revenu agricole et animal >= 75%	22%	12%
revenu agricole et piscicole >= 75%	14%	5%
revenu agricole et non-agricole >= 75%	21%	16%
revenu animal et piscicole >= 75%	0%	2%
revenu animal et non-agricole >= 75%	7%	2%
revenu piscicole et non-agricole >= 75%	2%	3%
Total	100%	100%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

Selon ce tableau, il semblerait que ce soit les ménages combinant divers types de revenus qui soient les plus intéressés par la formation, vu leur pourcentage élevé de participation. Les ménages non-agricoles sont divisés entre les deux catégories. Néanmoins, ils ont tendance à opter pour une non-participation, le pourcentage étant plus élevé chez les ménages non-participants. Les ménages spécialisés en revenu agricole font plutôt partie des non-participants. Il est possible que ces ménages soient moins dynamiques et se cantonnent dans une agriculture de subsistance sans chercher à améliorer leur sort.

2.5. Ménages doublement participants : des revenus combinés avec plus de spécialisation non-agricole

En comparant les ménages participants aux deux programmes et les ménages ne participant à aucun programme, nous nous intéressons à la possibilité de synergies entre le crédit et la formation agricole pour ces ménages. Le tableau type 66 ci-dessous permet de reconnaître d'abord les spécialisations.

Tableau 18 : Les stratégies principales des ménages participants dans les deux programmes et ceux ne participant dans aucun programme (type 66).

Stratégie(s) principale(s)	deux programmes*	aucun programme**
revenu agricole	11%	28%
revenu animal	0%	0%
revenu piscicole	0%	3%
revenu non-agricole	44%	33%
revenu agricole et animal	11%	17%
revenu agricole et piscicole	6%	3%
revenu agricole et non-agricole	17%	8%
revenu animal et piscicole	0%	3%
revenu animal et non-agricole	6%	3%
revenu piscicole et non-agricole	6%	3%
total	100%	100%

* Uniquement les ménages participant aux deux programmes.

** Uniquement les ménages ne participant à aucun programme.

Nous notons une forte tendance à la spécialisation dans ce tableau, d'abord en revenu non-agricole, mais avec une importante minorité de ménages spécialisés en revenu agricole. Les combinaisons de revenus sont minoritaires, mais néanmoins plus élevées chez les ménages participant aux deux programmes. Ces derniers présentent un pourcentage bien plus élevé de ménages spécialisés en revenu non-agricole, tandis que le pourcentage de ménages spécialisés en revenu agricole est plus élevé parmi les ménages ne participant à aucun programme.

Encore une fois, ce peut être une question d'orientation plus entrepreneuriale des ménages – la participation aux deux programmes peut être l'indicateur d'un dynamisme élevé de ménages cherchant à améliorer leur situation. En outre, les ménages très dépendants de revenus agricoles auraient sans doute du mal à respecter le calendrier des remboursements si leurs revenus agricoles étaient réguliers ou étaient en nature. Le tableau de type 75 ci-dessous permet de suivre l'évolution de ces tendances.

Tableau 19 : Les stratégies principales des ménages participants dans les deux programmes et ceux ne participant dans aucun programme (type 75).

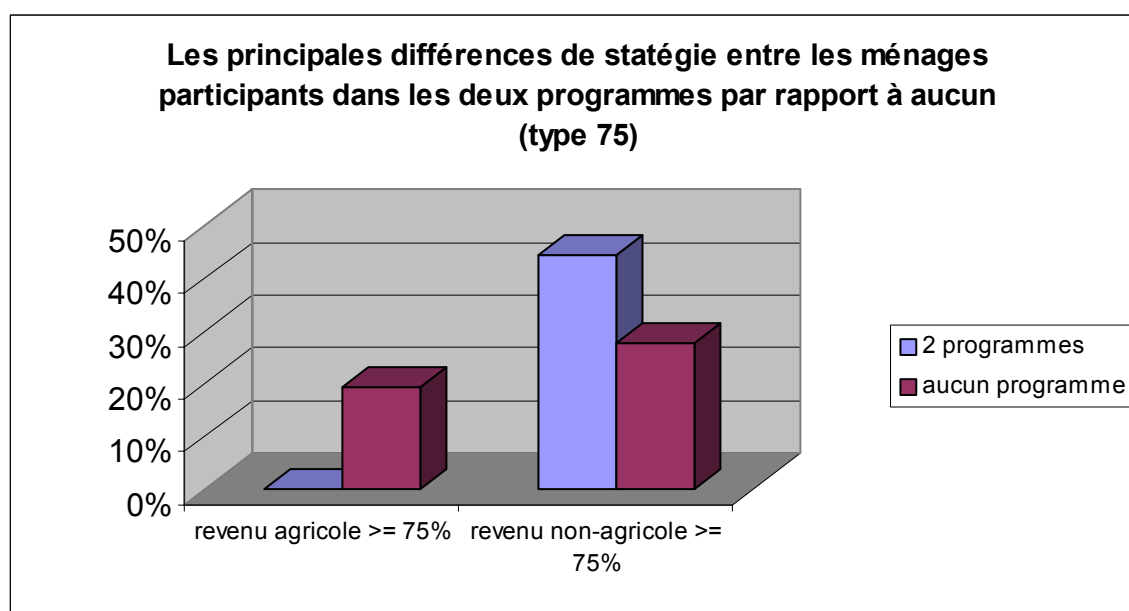
Stratégie(s) principale(s)	deux programmes*	aucun programme**
revenu agricole	0%	19%
revenu animal	0%	0%
revenu piscicole	0%	3%
revenu non-agricole	44%	28%
revenu agricole et animal	22%	19%
revenu agricole et piscicole	6%	8%
revenu agricole et non-agricole	17%	14%
revenu animal et piscicole	0%	3%
revenu animal et non-agricole	6%	3%
revenu piscicole et non-agricole	6%	3%
total	100%	100%

* Uniquement les ménages participant aux deux programmes.

** Uniquement les ménages ne participant à aucun programme.

Il y a assez peu de changement en remontant le seuil à 75 %. Le plus remarquable est sans doute la disparition des ménages spécialisés en revenus agricoles parmi les participants aux deux programmes à la faveur des combinaisons de revenus, surtout la combinaison de revenu agricole et animal qui remonte de 11 à 22 %. Le pourcentage de ménages spécialisés en revenu agricole reste toujours élevé pour les ménages sans aucun programme, mais a baissé un peu en faveur, principalement, des combinaisons de revenu agricole et non-agricole et agricole et piscicole. Le graphique ci-dessous permet de visualiser les différences de stratégies les plus importantes entre les ménages participant aux deux programmes par rapport aux non-participants.

Graphique 5 : Les principales différences de stratégies entre les ménages participant aux deux programmes par rapport à aucun (type 75).



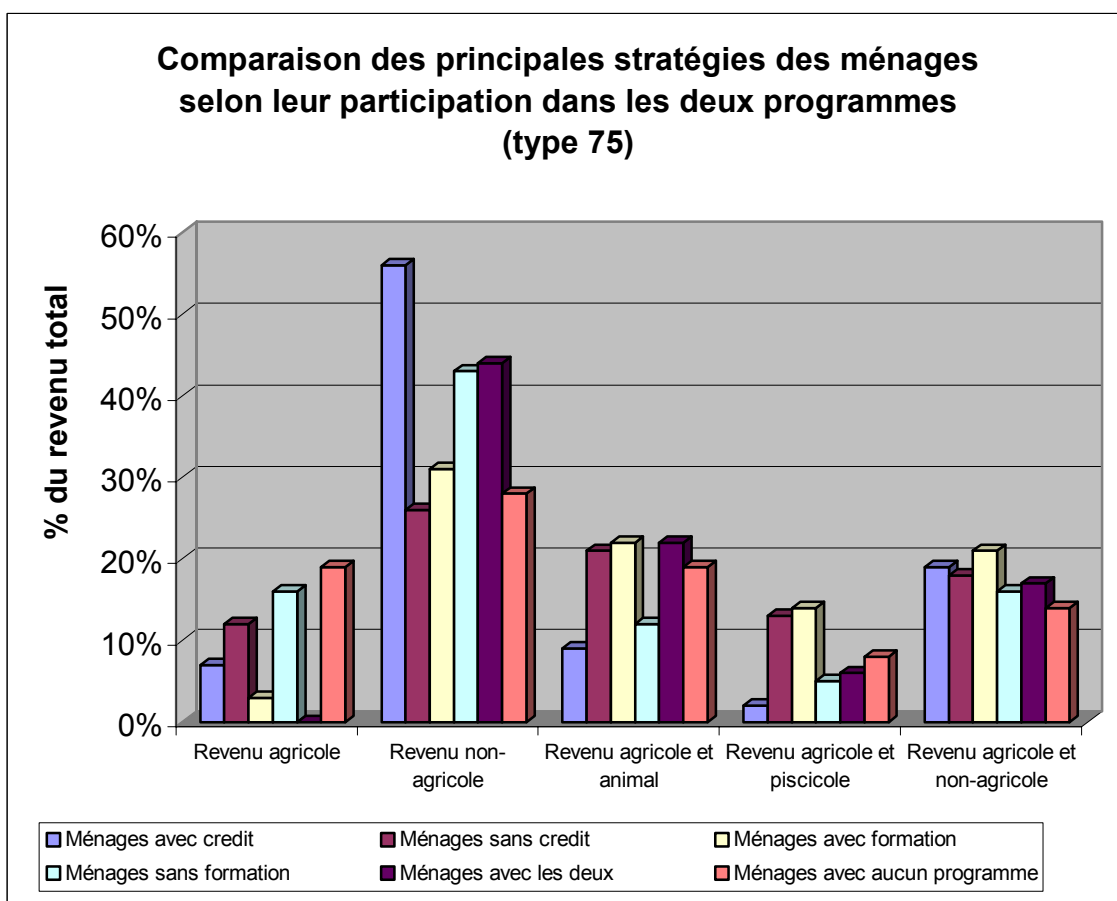
En conclusion, les ménages suivant les deux programmes sont surtout spécialisés en revenus non-agricoles, il en est de même pour les ménages combinant des revenus agricole et animal et agricole et non-agricole. Ceux qui ne participent à aucun programme sont

beaucoup moins dépendants de revenu non-agricole à la faveur de combinaisons de revenus et d'une spécialisation en revenu agricole. La plus grande différence entre les deux catégories de ménages pourrait résider dans un dynamisme plus poussé parmi les ménages participants ainsi que dans la régularité des revenus non-agricoles leur permettant de rembourser le crédit, ce qui est moins fréquent chez les ménages non-participants.

2.6. Synthèse : spécialisation non-agricole chez les emprunteurs, diversification des revenus chez les ménages en formation

Afin de mieux comparer les ménages entre les six catégories, nous les avons réunis dans un même graphique synthétique comparant les pourcentages de chaque groupe (type 75) selon les cinq principales stratégies – les spécialisations en revenu agricole ou non-agricole et les combinaisons de revenu agricole-animal, agricole-piscicole et agricole-non-agricole.

Graphique 6 : Comparaison des principales stratégies des ménages selon leur participation aux deux programmes (type 75).



Pour les spécialisations, ce sont les ménages non-participants à aucun programme qui sont au premier rang pour le revenu agricole. Pour la spécialisation en revenu non-agricole, ce sont surtout les ménages avec crédit. Pour les combinaisons de revenu, la situation est beaucoup plus fractionnée. Les ménages sans crédit, avec formation ou avec les deux programmes sont les leaders dans cette catégorie de combinaisons. La combinaison agricole-piscicole est plus élevée chez les ménages avec formation et sans crédit. Enfin, la

combinaison de revenu agricole-non-agricole est plus fréquente chez les ménages avec une formation agricole.

En termes plus généraux, la spécialisation semble beaucoup plus répandue parmi les ménages avec crédit et pour les ménages qui ne participent à aucun programme. La diversification, notamment la combinaison de sources de revenus, domine parmi les ménages avec formation ou chez les ménages sans crédit.

Le tableau ci-dessous permet de comparer les trois premières stratégies des ménages selon leur participation ou non aux deux programmes.

Tableau 20 : Les trois premières stratégies des ménages selon leur catégorie de participation (type 75).

No.	Ménages avec crédit	Ménages sans crédit	Ménages avec formation	Ménages sans formation	Ménages avec les deux programmes	Ménages sans aucun programme
1.	rev. non-ag. (56%)	rev. non-ag. (26%)	rev. non-ag. (31%)	rev. non-ag. (43%)	rev. non.-ag. (44%)	rev. non-ag. (28%)
2.	rev. ag. + non-ag. (19%)	rev. ag. + an. (21%)	rev. ag. + an. (22%)	rev. ag. (16%)	rev. ag. + an. (22%)	rev. ag. (19%)
3.	rev. ag. + an. (9%)	rev. ag. + non-ag. (18%)	rev. ag. + non.ag. (21%)	rev. ag. + non. ag. (16%)	rev. ag. + non.ag. (17%)	rev. ag. + an. (19%)

Le point le plus saillant dans ce découpage est que, dans tous les cas, c'est la spécialisation des revenus non-agricoles (type 75) qui représente la stratégie la plus populaire des ménages. Néanmoins, les pourcentages varient de façon significative, étant bien plus élevés pour les ménages avec crédit que pour les ménages sans crédit ou ceux ne participant à aucun programme.

La deuxième stratégie est beaucoup plus partagée. Pour trois groupes (les ménages sans crédit, les participants à la formation, et les ménages doublement participants) il s'agit de la combinaison de revenus de l'agriculture et de l'élevage. Pour deux groupes (les ménages sans formation et ceux sans aucune participation), c'est plutôt la spécialisation en revenu agricole, et pour un groupe (les ménages avec crédit) c'est la combinaison de revenu agricole et non-agricole.

En troisième stratégie, c'est la combinaison de revenus agricoles et non-agricoles qui domine (4 groupes), suivie de la combinaison de revenus de l'agriculture et de l'élevage pour deux groupes.

Enfin, on note une plus forte tendance à la spécialisation pour les ménages sans formation ou sans aucun programme ainsi que pour les ménages avec crédit. La diversification semble être plus poussée parmi les ménages sans crédit, avec la formation ou avec les deux programmes.

2.7. Pourquoi certains ménages n'empruntent-ils pas ?

Après l'étude détaillée des stratégies des ménages selon leur participation aux programmes, nous allons tenter d'approfondir l'analyse en exploitant les données des ménages qui n'empruntent pas pour mieux comprendre leur décision de ne pas avoir recours au crédit.

Afin de savoir pourquoi certains ménages ont choisi de ne pas emprunter, nous leur avons demandé leurs raisons. Les deux justifications les plus fréquemment citées étaient le manque d'activité commerciale et le fait d'avoir déjà assez de capital. Le crédit est souvent perçu comme étant davantage lié au financement du commerce qu'à la production agricole, ce qui pourrait expliquer la première réponse. L'autre dimension est que les ménages sans revenus réguliers ont plus de mal à faire face aux remboursements mensuels des intérêts et à l'épargne obligatoire. Le tableau ci-dessous montre les justifications citées, par ordre d'importance, par les ménages sans crédit.

Tableau 21 : Les raisons citées par les ménages pour le non recours au crédit.

Raison citée	Pourcentage*
pas d'activité de commerce	37%
assez de capital déjà	33%
peur	9%
difficile à rembourser	8%
taux d'intérêt élevé	5%
pas de période de grâce	3%
période de remboursement trop court	3%
autres	4%

* Certains ménages ont cité plus d'une raison ; total >100%.

Nous avons poursuivi cette analyse selon la typologie du *livelihood*. En raison de la taille de l'échantillon, les effectifs à ce niveau de découpage sont assez réduits et éclatés selon les réponses individuelles. Néanmoins, des tendances intéressantes ressortent. Le tableau ci-dessous permet de noter la principale réponse citée par les membres des groupes de la typologie du *livelihood*.

Tableau 22 : Les raisons principales citées par les groupes de la typologie du *livelihood* pour ne pas emprunter.

	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Raison principale	Pas d'activité de commerce	Pas d'activité de commerce	Assez de capital déjà	Assez de capital déjà	Assez de capital déjà/taux d'intérêt élevé
% du groupe	100%	53%	28%	70%	40% chacun

Ce tableau renforce encore ce que nous connaissons des groupes de la typologie du *livelihood*. Les revenus non-agricoles sont très faibles chez les agriculteurs pauvres, tandis que les ménages très pauvres se reportent sur la pisciculture. Ce qui peut expliquer pourquoi ils citent « pas d'activité de commerce » comme justification au non recours au crédit. Les trois autres groupes ont des dotations en capital bien supérieures aux autres groupes, il n'est donc pas étonnant que certains ménages non-emprunteurs disent avoir « assez de capital déjà ». Cette tendance est néanmoins bien moins forte chez les moyens riches qui se répartissent sur plusieurs réponses. En effet, leur dotation en ressources est moins élevée que les ménages riches agricoles ou non-agricoles.

Il est par ailleurs curieux de noter que ce ne sont pas les ménages pauvres qui se sont plaints du taux d'intérêt, mais plutôt les riches. C'est le signe que les riches ont peut-être une gamme de choix plus large, et sont donc plus enclins à négocier le taux d'intérêt. Il est

possible aussi qu'ils soient mieux informés que d'autres ménages sur les conditions d'octroi du crédit.

3. Les projets d'investissement

Lors des enquêtes, nous avons demandé aux ménages s'ils avaient des projets d'investissement qu'ils pourraient entreprendre avec du crédit. Au début des enquêtes, il nous a semblé que certains ménages hésitaient à répondre à la question. Afin d'éviter une perte d'information importante, nous avons donc reformulé la question et demandé simplement quel était leur projet et non s'ils avaient besoin ou non de crédit pour l'entreprendre.

Nous présentons les réponses toujours selon les différentes catégories de participation au crédit et à la formation. Afin de bien exploiter les informations et de mieux comprendre les différentes stratégies des ménages qui ont recours au crédit et ceux qui ne l'utilisent pas, nous avons établi des tableaux permettant de visualiser les projets des deux catégories de ménages.

3.1. Ménages emprunteurs : une préférence pour les activités de commerce

Le découpage des ménages selon la participation ou non au crédit fait apparaître, dans le tableau ci-dessous, des différences très significatives entre ces deux catégories.

Tableau 23 : Les projets d'investissement à l'avenir des ménages avec ou sans le crédit.

Type de projet	avec crédit*	sans crédit*
aucun projet	12%	30%
achat de porcelets	16%	24%
activité de commerce	23%	3%
achat de buffles/vaches	19%	13%
production maraîchère	14%	8%
achat d'engrais	12%	13%
achat de motopompe	7%	12%
achat de poulets/canards	9%	3%
achat d'animaux (pas précisé)	9%	6%
achat de voiture/motocyclette	7%	3%
production rizicole	5%	5%
rénover/construire une maison	2%	4%
production fruitière	0%	3%
production piscicole	2%	0%
achat de terres	2%	1%
transformation de l'huile de prachak	0%	1%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit. Les totaux dépassent 100 % puisque certains ménages ont cité plus d'un projet.

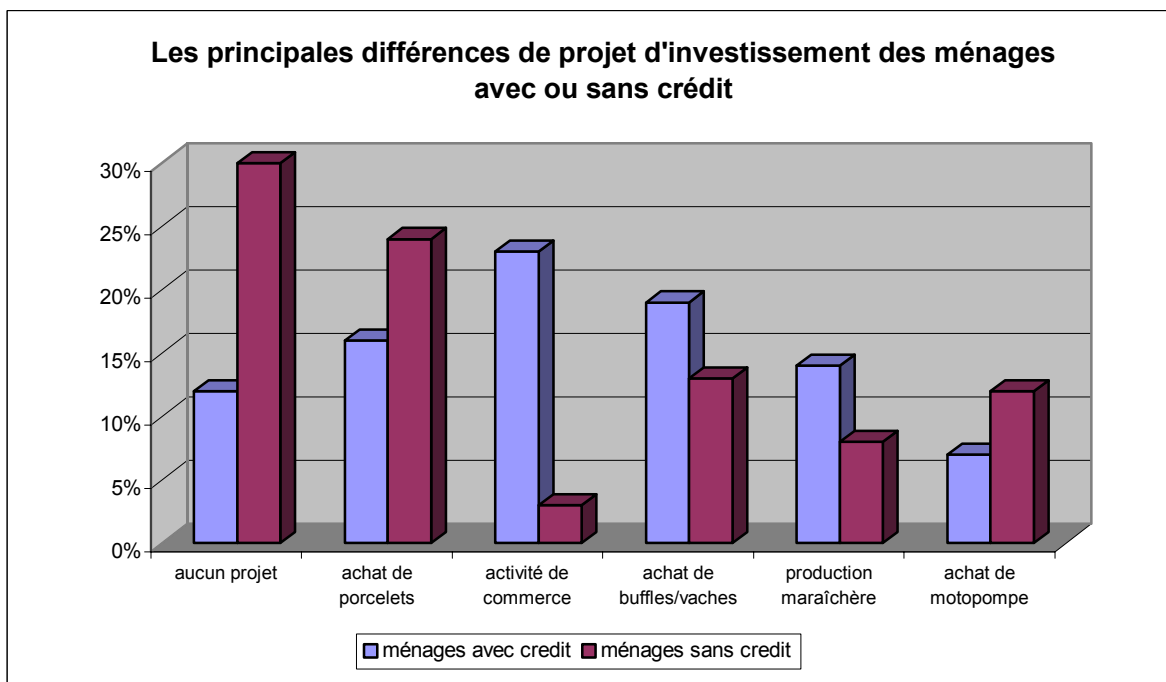
La différence la plus importante est sans doute le taux très élevé de ménages sans projet apparaissant dans la colonne des ménages sans crédit. Cela pourrait indiquer une tendance moins entrepreneuriale de ces ménages qui sont soit satisfaits de leur situation, soit n'ont pas de perspectives ou de possibilités pour l'améliorer.

Une autre différence très significative est le pourcentage très élevé de ménages avec crédit prévoyant une activité de commerce, contre un pourcentage presque nul dans la colonne des ménages sans crédit. L'une des principales raisons invoquées par les ménages sans crédit pour le non recours au crédit, à savoir, qu'ils n'avaient pas d'activité de commerce, semble se confirmer de nouveau ici. Il apparaît à certains ménages que le crédit n'est utile que dans le cas d'activités de commerce et qu'à défaut de les exercer, ils ne sont pas concernés.

Les autres différences sont moins remarquables, mais toujours importantes à noter, par exemple, la préférence d'achat de buffles-vaches plus élevée parmi les ménages avec crédit ou la préférence d'achat de porcelets ou d'une motopompe parmi les ménages sans crédit. Comme l'achat de buffles ou de vaches est assez coûteux, il est logique que ce projet se trouve surtout parmi les ménages avec crédit. Par contre, l'achat d'une motopompe est également coûteux, mais dans ce cas, il peut s'agir de ménages agricoles disposant de suffisamment de moyens ou de ménages agricoles moins intéressés, de façon générale, par le crédit. La production maraîchère est également un projet fréquent parmi les ménages avec crédit. Cela peut se comprendre dans la mesure où il s'agit d'une activité assez rentable avec des revenus réguliers permettant de rembourser le crédit, à la différence de la riziculture plus aléatoire qui exige une période plus longue et qui dépend des pluies.

En résumé, on peut dire que les ménages bénéficiant d'un crédit paraissent plus entrepreneurs et plus orientés vers des activités de commerce – non forcément exclusives – compte tenu du capital dont ils disposent, mais au moins en association avec des activités agricoles. Nous avons repris les principales différences dans le graphique ci-dessous pour mieux les représenter.

Graphique 7 : Les principales différences de projet d'investissement des ménages avec ou sans crédit.



3.2. Ménages en formation : une préférence pour l'achat de porcelets ou de motopompe

Nous avons fait le même exercice comparatif entre les ménages qui ont participé à la formation agricole et les ménages sans formation agricole. Là aussi, nous avons trouvé des différences très significatives entre les ménages, moins nombreuses, mais plus accentuées. Le tableau comparatif se situe ci-dessous.

Tableau 24 : Les projets d'investissement des ménages avec ou sans formation agricole.

Type de projet	avec formation*	sans formation*
aucun projet	16%	31%
achat de porcelets	24%	18%
achat de buffles/vaches	7%	23%
achat de motopompe	19%	2%
achat d'engrais	12%	13%
activité de commerce	9%	13%
production maraîchère	12%	8%
achat d'animaux (pas précisé)	9%	7%
achat de poulets/canards	3%	7%
production rizicole	5%	5%
rénover/construire une maison	3%	5%
achat de voiture/motocyclette	2%	2%
production fruitière	2%	2%
production piscicole	2%	0%
achat de terres	2%	2%
transformation de l'huile de prachak	2%	0%

* Ce tableau comprend tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation. Les totaux dépassent 100% puisque certains ménages ont cité plus d'un projet.

La principale différence à noter ici est certainement le pourcentage très élevé de ménages sans aucun projet parmi les ménages n'ayant pas participé à la formation agricole. Comme nous l'avons vu dans le tableau sur le crédit, il s'agit peut-être de ménages moins dynamiques qui n'ont pas participé à la formation et ont donc moins d'ouvertures sur les possibilités d'amélioration de leur condition (ou de laquelle ils sont plutôt satisfaits).

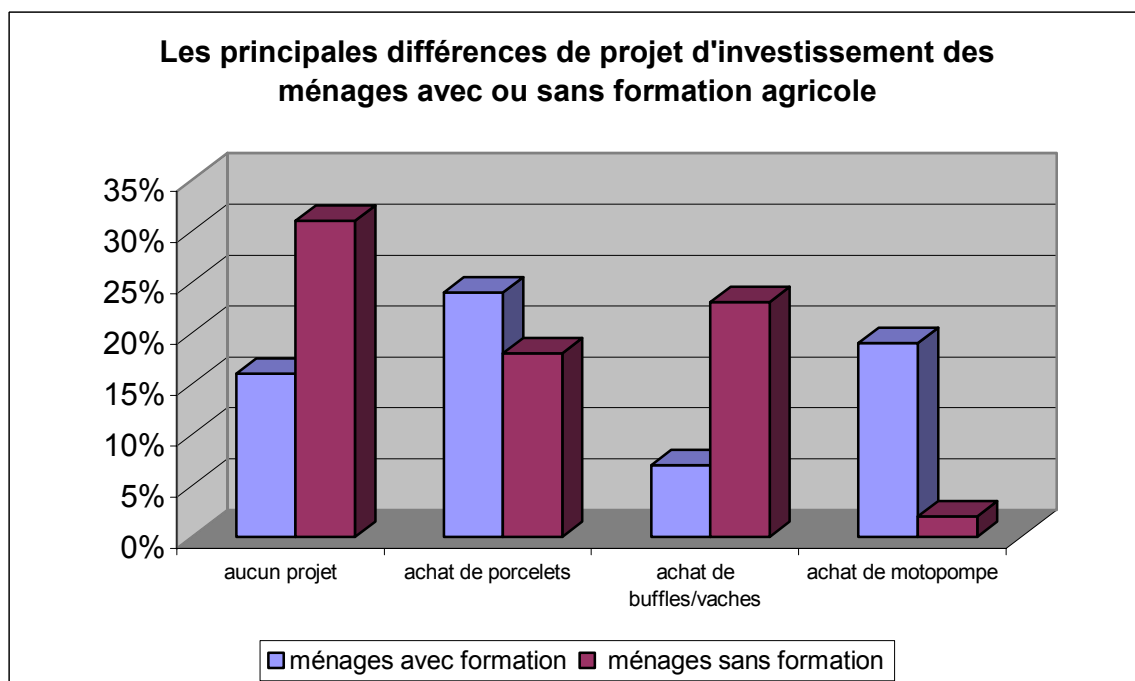
L'achat de porcelets est préféré par les ménages avec formation, tandis que l'achat des buffles/vaches est bien plus élevé parmi les ménages sans formation agricole. Là aussi il peut s'agir d'une orientation entrepreneuriale puisque l'achat des buffles/vaches est moins rentable à court terme et représente plutôt un investissement à long terme. Les porcelets, par contre, peuvent être rentabilisés dans un délai de 6 à 8 mois seulement. Un autre facteur pourrait être la dotation plus faible en animaux de trait des ménages sans formation, qui impliquerait un besoin plus urgent de s'en procurer pour améliorer leur production rizicole plutôt que de s'engager dans un élevage commercial de porcelets.

Enfin, les ménages avec formation agricole s'intéressent fortement à l'achat de motopompe à la différence des ménages sans formation qui ne s'y intéressent pas. La motopompe peut servir non seulement à réguler l'inondation des champs de riz en période de sécheresse, mais également pour le maraîchage et la pisciculture, activités qui sont assez rentables aussi en saison sèche. La mise en location de la motopompe peut

également rapporter des revenus importants. Les ménages qui ont bénéficié de la formation sont en mesure de mieux la rentabiliser à travers toutes ces activités.

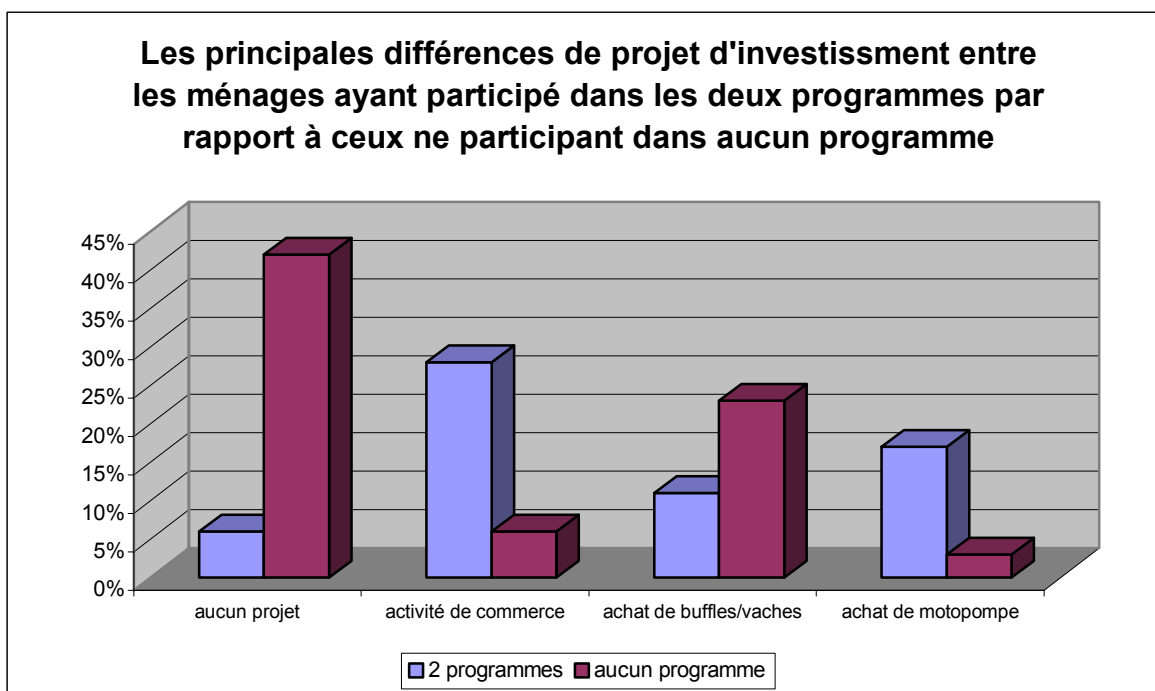
En résumé, les principales différences indiquent que les ménages ayant participé à la formation agricole sont animés d'une attitude plus entrepreneuriale. Le graphique ci-dessous illustre ces principales différences entre les ménages.

Graphique 8 : Les principales différences de projet d'investissement des ménages avec ou sans formation agricole.



Enfin, pour compléter notre analyse, nous avons fait un graphique comparatif entre les ménages ayant participé aux deux programmes et les ménages n'ayant participé à aucun programme. Compte tenu du nombre réduit de l'échantillon et de l'éventail de réponses individuelles, surtout pour la première catégorie, le tableau n'est pas complet, nous avons voulu seulement mettre en évidence les principales différences.

Graphique 9 : Les principales différences entre les ménages ayant participé aux deux programmes par rapport à ceux ne participant à aucun programme.



Ce graphique confirme les tendances que nous avons déjà vues dans les découpages selon le crédit et la participation à la formation agricole. Les ménages ayant participé aux deux programmes ont davantage de projets d'activités de commerce que les ménages n'ayant participé à aucun programme dont presque la moitié n'a aucun projet. Parmi ces derniers, les ménages qui ont un projet sont plutôt traditionnels, préférant l'achat de buffles ou de vaches pour améliorer leur capital naturel pour la production rizicole. L'achat de motopompe est également un projet important pour les ménages ayant participé aux deux programmes, ce qui traduit leur esprit plus entrepreneurial. En résumé, les ménages ayant participé aux deux programmes sont sans doute plus entrepreneurs et cherchent à améliorer leur condition en développant ou en agrandissant des activités de commerce.

3.3. Ménages riches : un intérêt pour la motopompe ou le commerce selon l'activité principale

Afin de compléter l'analyse des projets d'investissement selon la participation au crédit et à la formation agricole, nous avons cherché à faire un découpage par groupe de la typologie du *livelihood*. Le résultat est, dans certains cas, assez fragmenté vu l'effectif réduit et les réponses individuelles. Néanmoins, des tendances importantes ressortent dans le tableau 74 ci-dessous.

Tableau 25 : Les principaux projets d'investissement des groupes de la typologie du *livelihood* selon la participation ou non au crédit.

	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Projet d'investissement principal (ménages avec crédit)	Aucun projet/achat d'animaux (50% chacun)	Achat de porcelets (33%)	Activité de commerce (30%)	Achat de motopompe (29%)	Activité de commerce (50%)
Projet d'investissement principal (ménages sans crédit)	Aucun projet (100%)	Aucun projet (43%)	Achat de buffles/vaches (28%)	Achat de motopompe (30%)	Eclatement de tendance

Les projets d'investissement privilégiés de chacun des groupes reflètent assez clairement leurs orientations principales. Les ménages non-agricoles riches avec crédit se tournent surtout vers le commerce, tandis que les agriculteurs riches s'intéressent à l'achat d'une motopompe, même ceux qui n'ont pas recours au crédit. Les activités de commerce dominent parmi les ménages moyens riches ayant accès au crédit, tandis que ceux n'y ont pas accès se tournent davantage vers l'achat de buffles ou de vaches, une stratégie plus traditionnelle, agricole et à long-terme, plutôt coûteuse.

Les ménages d'agriculteurs pauvres et les très pauvres n'ayant pas recours au crédit n'ont aucun projet, témoignant de perspectives limitées en l'absence d'un capital suffisant. Par contre, les ménages qui ont recours au crédit, au moins parmi les agriculteurs pauvres, sont intéressés par l'achat de porcelets, ce qui leur permettrait d'épargner et de gagner un petit bénéfice. Il semblerait donc, dans ce dernier cas, que le crédit puisse leur ouvrir de nouvelles perspectives.

Le tableau ci-dessous utilise toujours les mêmes groupes de la typologie du *livelihood*, mais cette fois-ci selon la participation ou non à la formation agricole.

Tableau 26 : Les principaux projets d'investissement des groupes de la typologie du *livelihood* selon la participation ou non à la formation agricole.

	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Projet d'investissement principal (ménages avec formation)	Aucun participant dans la formation	Achat de porcelets (33%)	Achat de porcelets (23%)	Achat de motopompe (32%)	Activité de commerce (40%)
Projet d'investissement principal (ménages sans formation)	Aucun projet (80%)	Aucun projet (46%)	Achat de buffles/vaches (33%)	Achat d'engrais (40%)	Activité de commerce (42%)

Les ménages les moins dynamiques sans projet se trouvent surtout parmi les très pauvres et les agriculteurs pauvres qui n'ont pas participé à une formation et dont la majorité n'a aucun projet d'investissement pour l'avenir. Ce qui traduit un manque de capital humain ainsi qu'un faible niveau de capital financier limitant leur horizon. Néanmoins, les agriculteurs pauvres qui ont participé à la formation ont au moins en projet l'achat de porcelets ce qui n'est ni très complexe ni coûteux mais qui permet, au moins, de constituer une épargne sous forme animale.

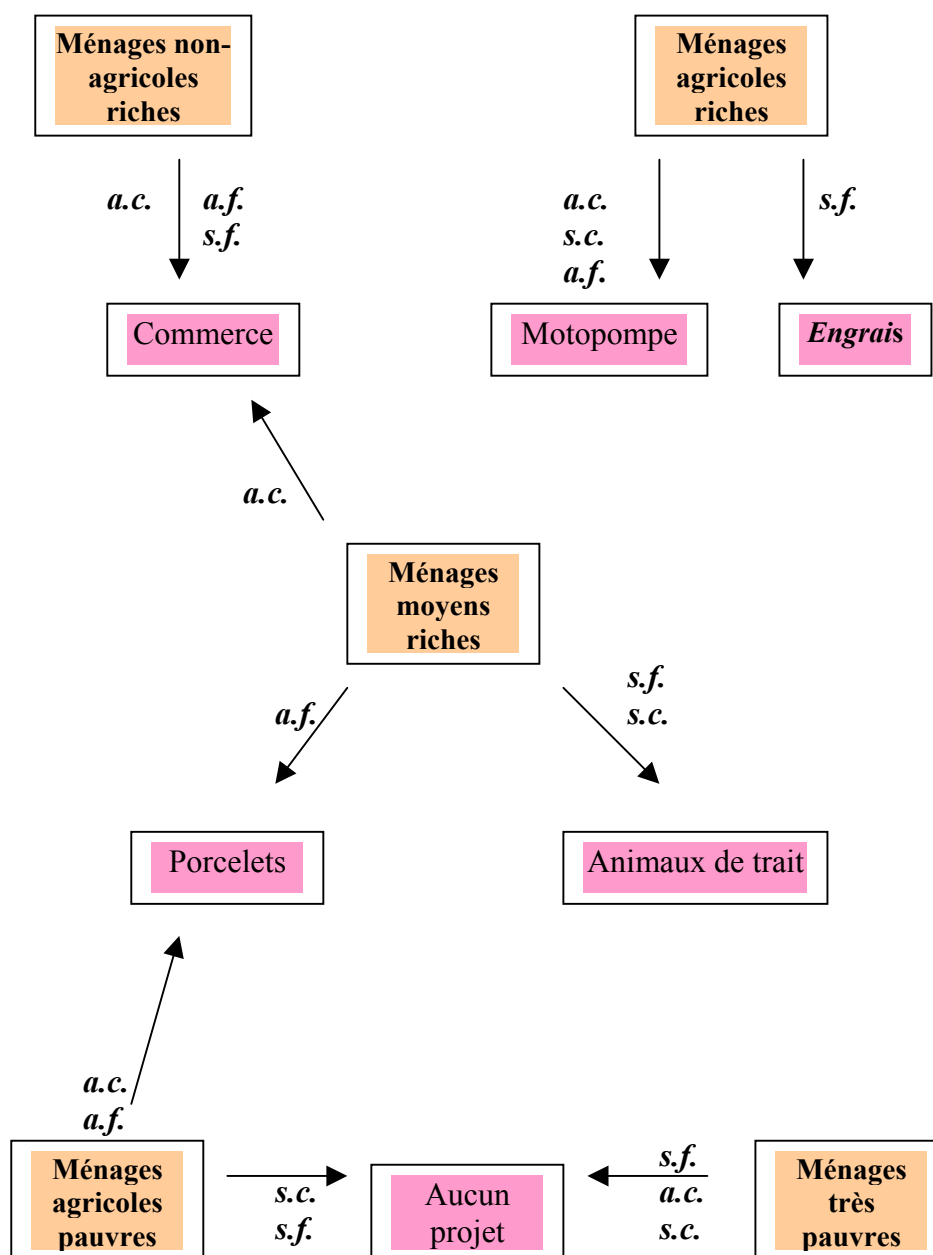
Les ménages riches ont des projets bien plus ambitieux. Les agriculteurs riches ayant participé à la formation s'intéressent surtout à l'achat d'une motopompe. Les ménages riches non-agricoles souhaitent agrandir leurs activités commerciales. Dans ce dernier cas,

la formation agricole ne semble pas avoir changé leurs comportements. Par contre, dans le cas des agriculteurs riches, les ménages sans formation veulent investir de façon beaucoup plus traditionnelle dans l'achat d'engrais, une stratégie moins coûteuse et moins risquée que la motopompe, mais certainement moins rentable à long-terme. En effet, l'achat des engrais peut permettre l'augmentation de la production rizicole, mais la motopompe ouvre de multiples possibilités d'accroître les revenus par diverses activités agricoles (régulation de l'inondation des champs rizicoles, maraîchage en saison sèche, pisciculture) ou par la mise en location de la pompe à d'autres ménages.

Les ménages moyens riches investissent surtout dans les animaux, soit des porcelets pour ceux qui ont participé à une formation ou bien des buffles ou des vaches pour les ménages sans formation. Les premiers sont plutôt tournés vers un investissement à court terme, et les derniers à un investissement de long-terme. Ce ne sont pas des projets très innovateurs, mais le fait d'avoir des projets les distinguent des ménages très pauvres ou pauvres.

Pour mieux illustrer les principales orientations des projets d'investissement des ménages selon les groupes de la typologie du *livelihood* et leur catégorie de participation au crédit et à la formation, nous les avons regroupés dans la figure 13 ci-dessous.

Figure 1 : Les projets d'investissements principaux selon les groupes de la typologie du *livelihood*.



Clé :

a.c. = avec crédit

s.c. = sans crédit

a.f. = avec formation agricole

s.f. = sans formation agricole

■ = projet d'investissement principal

■ = groupes de la typologie du *livelihood*

Il est intéressant de souligner ici la qualité du regroupement des ménages fait par la construction de la typologie du *livelihood*. Bien que la variable sur le projet d'investissement ne soit présente dans les AFCM, elle semble être fortement liée aux groupes de la typologie.

Les ménages non-agricoles riches s'intéressent surtout au commerce qui les, tandis que les ménages agricoles riches souhaitent acquérir une motopompe. Ce sont donc vers des

projets très ambitieux, plus risqués et plus coûteux avec un fort potentiel de bénéfices qu'ils se dirigent.

La participation aux programmes semble jouer un rôle également dans les choix, ainsi, les agriculteurs pauvres, qui n'ont, en majorité, pas de projet lorsqu'ils ne participent pas, se tournent vers l'achat de porcelets lorsqu'ils ont participé au crédit ou à la formation. Même les agriculteurs riches semblent moins ambitieux sans formation, préférant simplement l'achat d'engrais à celui de motopompe.

Enfin, les ménages moyens riches sont plus répartis avec des stratégies très diversifiées, mais on distingue une tendance intéressante vers le commerce pour ceux qui ont recours au crédit, et vers l'achat d'animaux pour ceux qui n'y ont pas recours. Les ménages qui ont participé à une formation cherchent à augmenter leurs revenus par l'élevage de porcelets, tandis que ceux qui n'ont pas eu de formation cherchent à renforcer leur capital naturel et la production rizicole par l'achat d'animaux de trait.

4. L'utilisation effective du crédit et de la formation agricole

Nous allons maintenant essayer de discerner les utilisations effectives du crédit et de la formation agricole. Pour ce faire, nous allons analyser la strate deux de l'échantillon qui comprend les ménages ayant participé au crédit et à la formation. Cette strate comprend 155 ménages au total dont 70 qui ont participé aux deux programmes, 42 qui ont participé seulement à la formation agricole et 43 qui n'ont participé qu'au crédit. Avec cet élargissement de l'échantillon, nous pouvons opérer un découpage plus fin selon la participation ou non à la formation agricole en complément au crédit, par rapport aux ménages avec crédit seul.

4.1. Crédit : l'achat des porcelets et l'engrais domine, avec des sources différenciées de remboursement

Nous avons pu dresser un tableau englobant les différentes utilisations des emprunts. Le tableau montre une grande diversité d'utilisation pour les activités agricoles, l'élevage, la pisciculture et les activités non-agricoles. Il y a également certains cas d'investissements à long terme, ainsi que des utilisations non-productives à des fins de consommation.

Tableau 27 : Les utilisations détaillées des emprunts selon la participation ou non à la formation agricole en supplément au crédit*.

Description	tous prêts	crédit et formation	crédit seul**
nombre de ménages	113	70	43
nombre total de prêts	243	158	85
pourcentage de prêts à usage multiple	28%	29%	27%
achat de porcelets	31%	32%	29%
engrais	30%	34%	24%
traitement médical	17%	11%	29%
prête-nom	7%	7%	7%
construction de maison	6%	8%	4%
épicerie (fonds de roulement)	5%	6%	2%
autre activité non-agricole	5%	4%	6%
besoins de consommation domestique	4%	5%	2%
préparation et vente d'aliments	4%	5%	1%
achat de buffles/vaches	3%	3%	4%
achat de semences/aliments bétail	3%	5%	0%
vente de chaussures (fonds de roulement)	3%	1%	7%
achat de riz (consommation domestique)	3%	2%	5%
transformation de l'huile (<i>prachak</i>)	2%	1%	4%
construction de puits/pompe manuelle	2%	3%	1%
maquillage pour les mariages (entreprise)	2%	3%	0%
remboursement d'autre prêt/intérêts	1%	1%	2%
taxi moto	1%	0%	2%

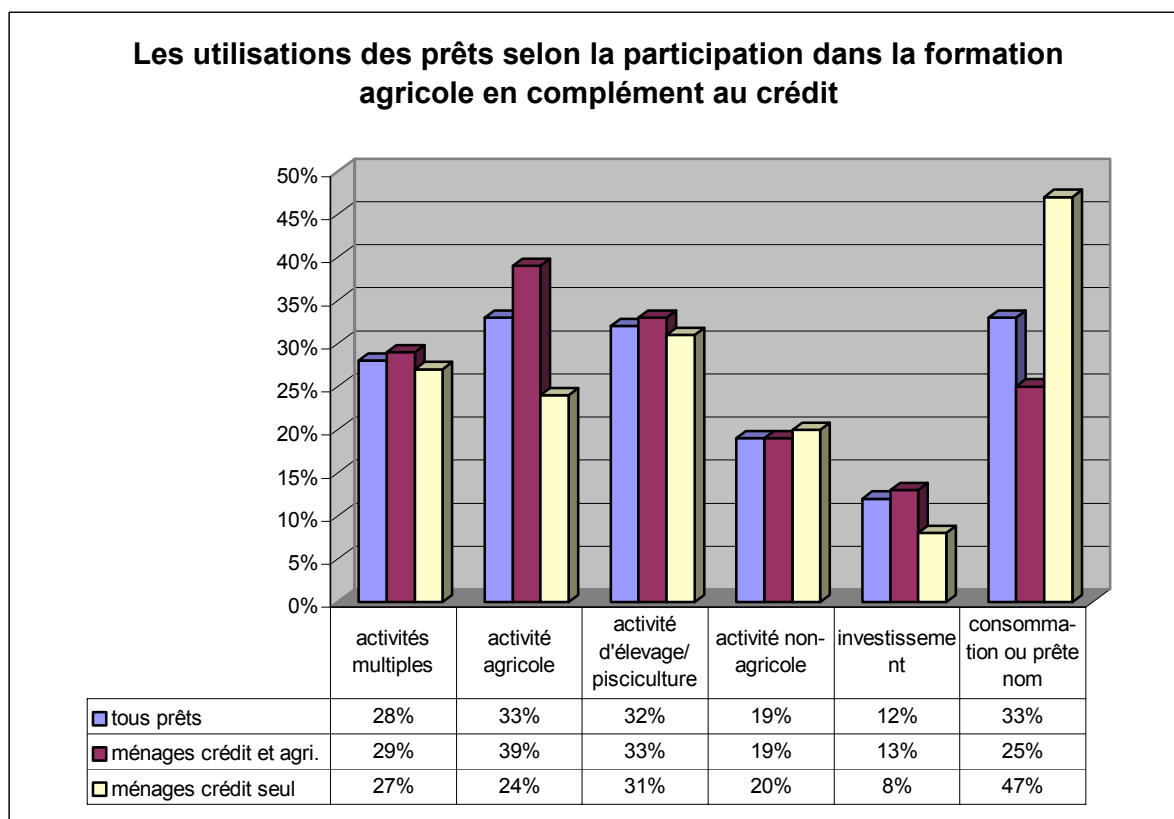
* Les totaux dépassent 100% à cause de l'usage multiple des prêts par certains ménages. Ce tableau comprend les ménages de la strate 2.

** Il s'agit de ménages participant dans le crédit uniquement, sans formation.

L'achat de porcelets et l'achat d'engrais restent les utilisations les plus répandues en général, suivi par les traitements médicaux. Néanmoins, des différences importantes existent. 66 % des ménages ayant reçu une formation investissent leurs prêts dans les deux premières domaines, par rapport à seulement 53 % des ménages avec crédit seul. De plus, bien que le traitement médical soit le choix de 29 % des ménages avec crédit seul, les ménages ayant reçu une formation ne l'utilisent que dans 11 % des cas. C'est une différence assez remarquable dans la mesure où le traitement médical n'est pas une utilisation productive permettant de rembourser le prêt, comparativement à l'achat de porcelets ou d'engrais qui normalement aboutiront à une production rentable. En outre, on note parmi les ménages ayant eu une formation, une tendance plus marquée à l'utilisation des prêts pour des activités agricoles y compris certaines activités complémentaires telles que l'élevage de porcs.

Le graphique ci-dessous permet de mieux comparer les principales différences entre les deux groupes de ménages par la consolidation des différentes activités dans cinq rubriques différentes : les activités agricoles, l'élevage/pisciculture, les activités non-agricoles, l'investissement (qui comprend la construction de maison, puits, pompe manuelle ou achat de buffles/vaches), la consommation (traitement médical, achat de riz et autres besoins de consommation) et les prête-noms.

Graphique 10 : Les utilisations des prêts selon la participation à la formation agricole en complément au crédit.



* Le total dépasse 100% dû aux activités multiples.

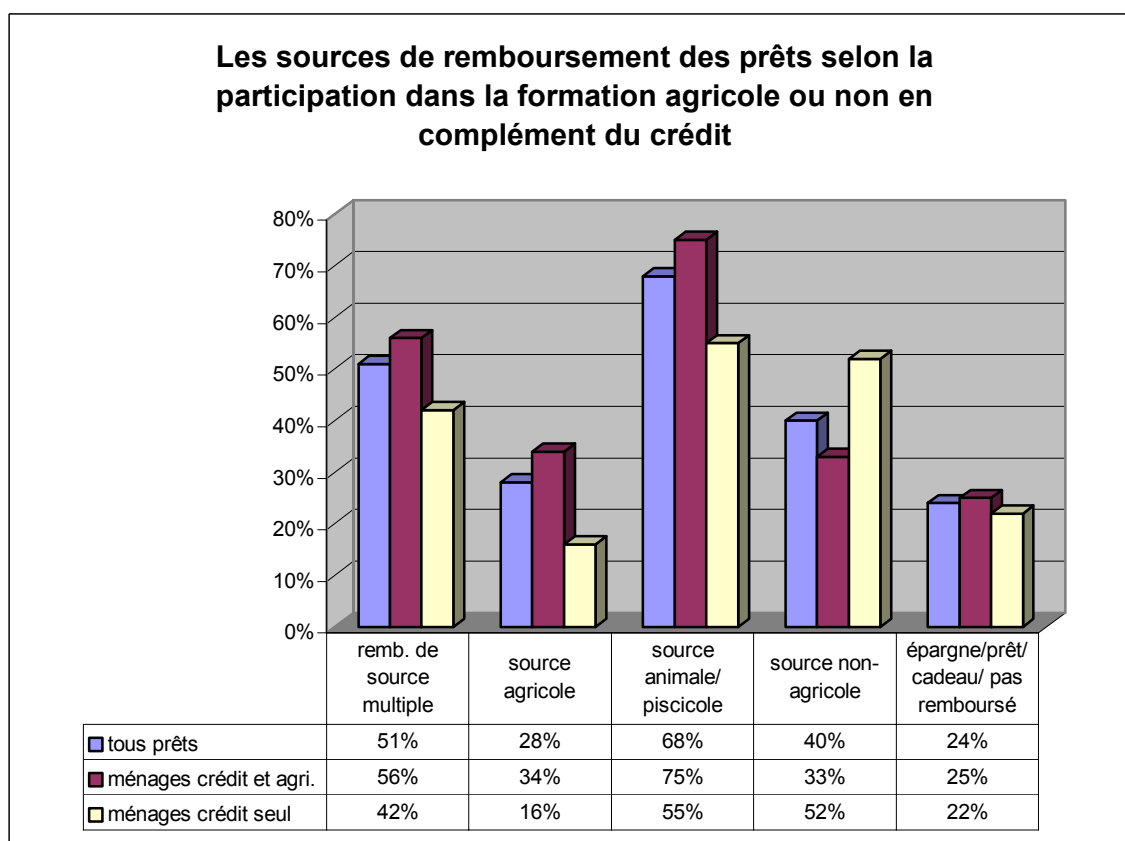
On voit distinctement que l'agriculture est le domaine de prédilection de l'investissement du crédit pour les ménages ayant participé à la formation agricole, alors que les ménages qui n'ont bénéficié que du crédit seul, l'utilise, le plus souvent, à des fins de consommation (y compris quelques cas de prête-noms). L'élevage-pisciculture ou les activités non-agricoles ne varient pas, en tant que domaine d'utilisation du prêt, selon la participation ou non à la formation agricole. Pour l'investissement, on note une légère différence en faveur des ménages ayant participé à la formation, mais le pourcentage reste toujours assez bas par rapport aux autres rubriques.

En conclusion, nous voyons que les ménages ayant reçu une formation sont plus susceptibles d'utiliser les prêts pour l'agriculture ou pour l'investissement que les ménages avec crédit seul qui se penchent davantage vers la consommation, et principalement le traitement médical. Il reste à savoir comment les ménages arrivent à rembourser ces prêts d'autant que l'agriculture n'est pas toujours une activité immédiatement rentable, et l'utilisation du prêt pour la consommation ne produit pas de revenus permettant le remboursement.

Nous allons comparer cette information les utilisations des prêts avec les sources de remboursement de ces prêts. Cela nous permettra de saisir comment les ménages utilisant les prêts pour l'agriculture parviennent à tenir les échéances en l'absence d'un rendement immédiat, ou comment les ménages les utilisant pour la consommation arrivent à rembourser les prêts. Pour faciliter l'analyse, nous avons regroupé les diverses réponses sous quatre grandes rubriques : source agricole, source animale/piscicole, source non-

agricole et une catégorie diverse qui comprend l'épargne, des aides reçues des parents/enfants ou quelques rares cas de non-remboursement. Le graphique ci-dessous permet de noter clairement les différences entre les ménages par rapport à leur participation à la formation agricole en complément avec crédit. Nous avons mis en relief le pourcentage des remboursements multiples, suivi des quatre catégories de sources de remboursement.

Graphique 11 : Les sources de remboursement des prêts selon la participation ou non à la formation agricole en complément du crédit.



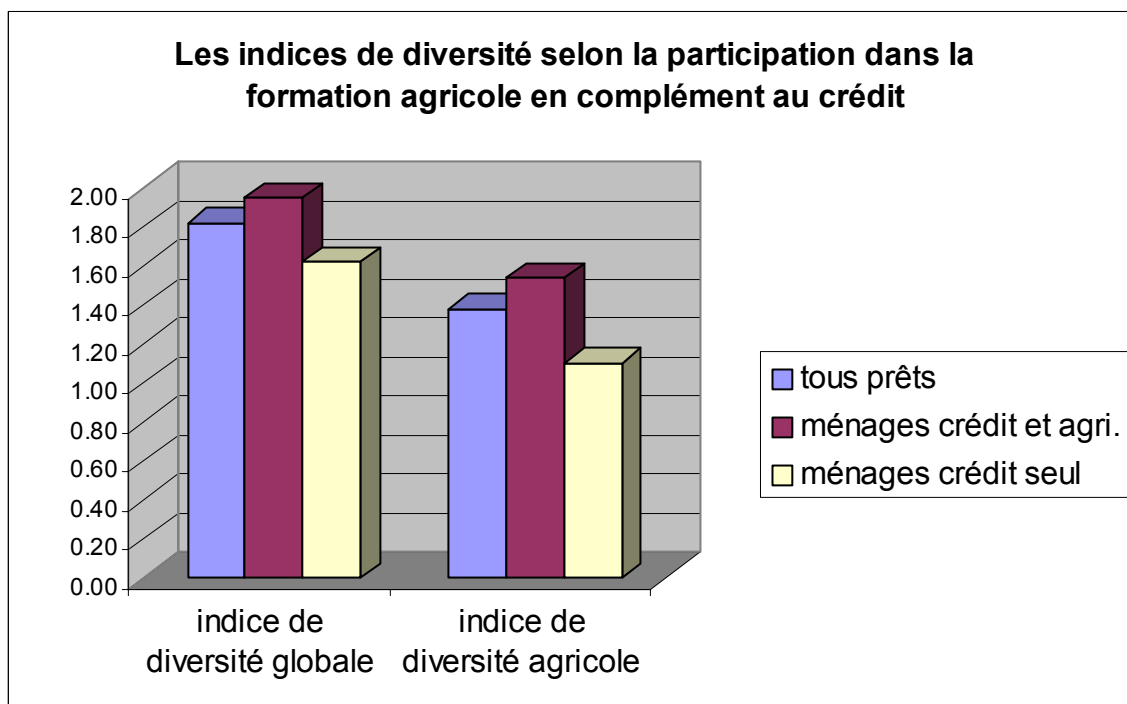
*Le total dépasse 100% dû aux sources de remboursement multiples.

Nous avons déjà vu, dans le graphique 43 sur les utilisations, que l'agriculture est privilégiée par les ménages ayant reçu une formation en complément au crédit. De nouveau, pour les remboursements, les sources agricoles sont plus élevées pour ces ménages par rapport aux ménages ayant reçu le crédit seul. Néanmoins, l'agriculture est moins fréquemment source de remboursement (34 %) que d'utilisation des prêts (39 %) pour les ménages avec formation pour lesquels ce sont les sources animales/piscicoles ainsi que des sources non-agricoles qui prennent la relève. Bien qu'à peine 33 % des prêts soient utilisés pour l'élevage ou la pisciculture, 75 % des remboursements proviennent de ces sources. Les sources non-agricoles ont une ampleur plus importante également : 33 % des ménages ayant reçu une formation les utilisent comme source de remboursement, tandis qu'à peine 19 % investissent leurs prêts dans des activités non-agricoles. Il est clair qu'une partie au moins des prêts investis dans l'agriculture sont remboursés plutôt à partir des activités d'élevage/pisciculture ou d'activités non-agricoles en moindre mesure.

Les ménages ayant seulement bénéficié du crédit ont des tendances assez différentes. D'abord, ce sont de loin les sources non-agricoles les plus importantes pour eux à 52 % par rapport à 20 % d'utilisation des prêts pour des activités non-agricoles. Leurs activités non-agricoles représentent une source très importante pour financer les projets non-productifs (consommation) qui dominent dans l'utilisation des prêts. La même tendance, relevée pour les ménages ayant reçu une formation, prévaut par rapport aux prêts investis dans l'agriculture : ces derniers représentent 24 % des utilisations, mais à peine 16 % des sources de remboursement sont agricoles. Une fois encore, ce sont des activités non-agricoles ou d'élevage/pisciculture qui permettent de rembourser une partie des prêts investis dans l'agriculture.

Une autre tendance très importante doit être notée. Tandis qu'il y a peu de variation dans l'utilisation des prêts pour des activités multiples (qui varient entre 27 et 29 % pour les ménages à crédit seul ou à crédit et formation), les sources de remboursement multiples sont beaucoup plus répandues pour les ménages ayant reçu une formation : 56 % des ménages avec formation ont des sources multiples de remboursement de leurs prêts, par rapport à 42 % pour les ménages à crédit seul. Cela confirme une tendance déjà notée que les ménages ayant eu une formation sont beaucoup plus diversifiés que les ménages à crédit seul. Le graphique ci-dessous compare les résultats sur les indices de diversité pour ces deux groupes de ménages.

Graphique 12 : Les indices de diversité selon la participation à la formation agricole en complément du crédit.



* Ce graphique comprend les ménages de la strate deux.

Afin de lier la discussion sur les utilisations du crédit et la formation agricole aux performances économiques que nous allons étudier en détail dans le chapitre six, nous avons comparé leur progression sur certains indicateurs de niveau de richesse dans le tableau ci-dessous.

Tableau 28 : Les performances économiques des ménages selon la participation ou non à la formation agricole en complément du crédit.

Les performances économiques* (moyenne par ménage)	ménages crédit et formation	ménages crédit seul**
épargne en or	5,3	5,7
variation de l'épargne en or	1,2	-3,7
% du groupe avec progression en or	67%	33%
épargne en riel	390.457	811.826
variation de l'épargne en riel	153.529	189.267
% du groupe avec progression en riel	79%	58%
nombre de porcs	1,8	1,2
variation du nombre de porcs	-0,4	-0,6
% du groupe avec progression des porcs	27%	21%

* Ce tableau comprend les ménages de la strate deux.

** Il s'agit de ménages participant dans le crédit uniquement, sans formation.

En ce qui concerne l'épargne en or, les ménages avec une formation en complément au crédit obtiennent de meilleurs résultats que les ménages à crédit seul. Bien que le niveau d'épargne en or soit légèrement plus élevé pour les ménages à crédit seul, la plupart des ménages avec formation sont en forte progression, tandis que la plupart des ménages à crédit seul sont plutôt en régression. Pour l'épargne en riels, les ménages à crédit seul ont un niveau nettement plus élevé, mais le pourcentage des ménages avec formation est en progression. Pour les porcs, l'avantage en nombre et en progression est enregistré parmi les ménages avec formation. On se rappelle que les ménages à crédit seul ont une préférence plus marquée pour l'épargne en riels étant donné leurs besoins de trésorerie, par rapport aux ménages plus agricoles qui ont souvent une plus grande épargne en animaux.

Nous pouvons donc conclure que les ménages ayant suivi les deux programmes s'en sortent mieux que les ménages à crédit seul en termes de performances économiques, un thème que nous développerons plus en détail dans le prochain chapitre.

4.2. Formation : forte diversification chez les ménages bénéficiaires

L'utilisation de la formation agricole est plus difficile à identifier parce qu'il s'agit d'informations très vastes qui ne sont pas maîtrisées dans l'immédiat, mais au cours d'une période de temps plus long. Néanmoins, nous pouvons avoir quelques indications à travers le tableau ci-dessous.

Tableau 29 : Les utilisations de la formation agricole selon la catégorie de participation.

Les utilisations*	formation seule**	crédit et formation	crédit seul**
nombre de formations (moy.)	1,6	1,9	Néant
premier sujet de formation	riz (59%)	riz (69%)	Néant
deuxième sujet de formation	maraîchage (59%)	maraîchage (64%)	Néant
premier projet d'investissement	achat porcelets (26%)	achat porcelets (30%)	achat porcelets (23%)
deuxième projet d'investissement	achat motopompe (19%)	activité commerciale (26%)	achat buffles/ vaches (23%)
utilisation des semences améliorées	9%	17%	0%
période souhaitée pour le crédit	16 mois	15 mois	15 mois

* Ce tableau comprend les ménages de la strate deux.

** Il s'agit de ménages participant soit uniquement dans la formation ou uniquement dans le crédit.

Dans un premier temps, nous voyons que les ménages ayant participé aux deux programmes ont participé en moyenne à davantage de séances de formation que les ménages ayant tout juste une formation. Ce constat confirme l'hypothèse déjà émise que dans le cas des ménages participant aux deux programmes, il s'agit de ménages plus dynamiques qui cherchent à améliorer leur situation. On aurait pensé que le fait d'avoir recours au crédit pourrait réduire le temps disponible pour participer à la formation, mais en fait, cela ne paraît pas être le cas.

Les sujets de formation les plus appréciés sont toujours les mêmes : d'abord le riz, suivi par le maraîchage. A part le taux de participation plus élevé des ménages participant aux deux programmes, il n'y a pas de différence significative à ce niveau. Les projets d'investissement ne diffèrent pas en premier lieu, tous les ménages, même ceux à crédit seul, préfèrent l'achat de porcelets. Mais pour le deuxième projet, il y a une différence significative. Les ménages avec seulement une formation préfèrent l'achat d'une motopompe, tandis que les ménages avec formation et crédit se tournent plutôt vers une activité commerciale. Les ménages à crédit seul s'intéressent plutôt à l'achat de buffles ou de vaches. Comme nous l'avons vu dans les dotations en ressources, il est possible que les ménages avec crédit seul cherchent plutôt à renforcer leur capital naturel dont ils sont moins bien dotés que les ménages ayant une formation qui peuvent plutôt se tourner vers des activités d'accumulation, telles que l'élevage des porcelets ou l'achat d'une motopompe.

Par rapport à l'utilisation des semences améliorées, la différence est plus claire. Aucun ménage à crédit seul n'utilise les semences améliorées. Par contre, le taux le plus élevé d'utilisation des semences améliorées (17 %) se trouve parmi les ménages ayant reçu une formation en complément d'un crédit. Ceux n'ayant bénéficié que de la formation les utilisent bien moins, 9 % seulement. Ce taux d'utilisation plus élevé pourrait être lié à la formation plus intensive qu'ils ont reçue, le crédit et le développement d'activités commerciales peuvent les encourager de prendre un peu plus de risque au niveau de leur exploitation qu'un producteur sans autres ressources que sa production agricole.

Enfin, la période que souhaitent les ménages pour le remboursement d'un crédit est quasiment le même pour ces trois catégories, entre 15 et 16 mois en moyenne. Elle est légèrement plus longue pour les ménages avec formation agricole sans crédit, ce qui pourrait témoigner d'activités nécessitant une période de remboursement plus longue que des activités commerciales avec un rendement régulier et immédiat.

Le tableau ci-dessous permet de mieux comprendre les stratégies des ménages par rapport à l'utilisation de la formation agricole en fonction des portefeuilles de revenus et de la diversité.

Tableau 30 : Les portefeuilles de revenus et les indices de diversité des ménages selon la participation ou non à la formation agricole et au crédit.

Portefeuilles de revenus et Indices de diversité*	Ménage avec formation seule**	Ménage avec crédit et formation agricole	Ménage avec crédit seul**
% de revenus de subsistance dans le revenu total	44%	33%	28%
% de revenu agricole dans le revenu total	38%	27%	22%
% de revenu animal dans le revenu total	15%	13%	6%
% de revenu piscicole dans le revenu total	11%	10%	9%
% de revenu non-agricole dans le revenu total	36%	49%	64%
Indice de diversité globale	2,04	1,95	1,62
Indice de diversité agricole	1,55	1,55	1,10

* Ce tableau comprend les ménages de la strate deux.

** Il s'agit de ménages participant soit uniquement à la formation ou uniquement au crédit.

Les ménages avec formation seule sont plus dépendants du revenu agricole et des revenus en nature que les ménages qui ont recours au crédit. Les premiers sont donc moins en mesure d'assurer les remboursements et de prendre des risques. Par contre, les ménages avec crédit seul ou en combinaison avec la formation agricole sont moins dépendants des revenus de subsistance et ont un pourcentage de revenu non-agricole bien plus élevé. Les ménages avec formation et crédit restent aussi beaucoup plus diversifiés que les ménages à crédit seul.

4.3. Synthèse : la synergie des programmes conduit à une meilleure capacité de gestion des risques

Nous avons pu vérifier à partir des informations présentées sur les utilisations du crédit et de la formation agricole que les ménages participant aux programmes n'ont pas généralement les mêmes profils. Les ménages participant à la formation seule sont plus agricoles que les autres, tandis que les ménages participant au crédit seul sont plutôt non-agricoles.

Les ménages participant aux deux programmes présentent des caractéristiques mixtes. Leurs revenus non-agricoles sont plus élevés que les ménages avec formation seule, mais ils les combinent avec des revenus agricoles importants. Ils sont plus dynamiques, participant plus souvent à la formation que les ménages avec formation seule. Et ils sont davantage prêts à expérimenter des semences améliorées, ce qui montre qu'ils sont plus disposés à accepter les risques que ce choix pourrait comporter. En bref, leur grande diversité, leur niveau de formation plus élevé, leurs activités non-agricoles et l'accès au crédit leur permettent de mettre en œuvre les connaissances acquises lors de la formation. Ainsi, nous voyons une certaine synergie pour les ménages participant aux deux programmes.

Mais le crédit seul ne semble pas être aussi performant si l'on compare ces ménages avec les ménages ayant bénéficié d'une formation. Les performances économiques des premiers ont été moins convaincantes, et leur situation peut être plus précaire également vu le niveau de diversité assez bas de leurs activités et une forte dépendance sur les activités non-agricoles qui les laissent moins autosuffisants en termes de la production de leurs besoins alimentaires de base. Ces thèmes seront développés en plus de détail dans le prochain chapitre sur les performances économiques.

Conclusion : du crédit pour les ménages non-agricoles et de la formation pour les autres ?

L'étude des dotations en capital, des portefeuilles de revenus, des indices de diversité, des principales stratégies et des projets d'investissement nous a permis de répondre à la question « qui emprunte et qui participe à la formation agricole ». Ainsi, nous pouvons dire quelles sont les caractéristiques des ménages qui bénéficient de l'offre de services mise en place par les ONG pour la réduction de la pauvreté et les utilisations qu'ils font de ces outils.

Nous avons vu que l'offre existante pour le crédit est surtout intéressante pour les ménages spécialisés en activités non-agricoles. En plus, ce sont plutôt les ménages riches qui s'y intéressent. Les pauvres, par contre, n'ont que rarement des projets d'investissement et semblent moins prêts à courir le risque de s'endetter.

En ce qui concerne la formation agricole, un profil différent se dessine. Ce sont plutôt les ménages diversifiés qui s'y intéressent avec des combinaisons de revenus de plusieurs sources. Ils sont moins intéressés par le crédit que les ménages sans formation. Le crédit semble donc moins susceptible de financer l'agriculture dans ces conditions. Néanmoins, certains ménages participent aux deux programmes et développent des activités non-agricoles importantes qui pourraient financer l'agriculture ou rembourser les prêts au cas où ces derniers seraient investis dans l'agriculture. Le choix des ménages agricoles d'avoir recours au crédit dépend certainement de leurs opportunités à développer des activités agricoles qui facilitent le remboursement du crédit et une meilleure gestion du risque. La diversité devient donc un facteur important dans le choix des ménages à s'endetter.

De façon générale, la disponibilité du crédit a pu aider surtout les ménages non-agricoles, mais également quelques ménages agricoles qui ont des activités non-agricoles. Néanmoins, la formation agricole semble être l'intervention la plus intéressante pour les ménages agricoles qui sont assez diversifiés. Les ménages participant aux deux programmes sont ceux qui ont le mieux réussi à combiner activités agricoles et non-agricoles dans leurs portefeuilles d'activités.

La participation dans le crédit et/ou la formation agricole semble avoir un lien également avec le dynamisme du ménage. Soit les ménages dynamiques y participent parce qu'ils cherchent à améliorer leur situation, soit la participation aux programmes leur donne des perspectives qu'ils cherchent à mettre en œuvre. Il est probable que les ménages participants, surtout lorsqu'ils sont pauvres, sont déjà ou deviennent encore plus dynamiques après leur participation, étant plus susceptibles d'avoir des projets d'investissement.

Pour terminer le chapitre, nous proposons une synthèse des principales caractéristiques des ménages par catégorie de participation. Nous avons divisé ces profils entre participants et non-participants.

Les participants : une demande différenciée

Quel est le profil des ménages participant au crédit ou à la formation agricole ? Pour les premiers, ils ont une bonne dotation en ressources, mais sont moins diversifiés que les ménages sans crédit, surtout au niveau de l'agriculture. Une spécialisation dans les revenus non-agricoles domine le budget du ménage et seulement une minorité les combine avec un niveau important de revenus agricoles. Leurs projets d'investissement tournent autour des activités de commerce ou de l'achat de buffles/vaches, un investissement à long terme.

Les participants à la formation agricole ont un profil assez différent. Leur dotation en ressources est même meilleure que les emprunteurs, surtout au niveau du capital naturel. Ils sont très diversifiés, globalement ainsi qu'au sein de l'agriculture. Les revenus non-agricoles spécialisés sont importants pour un tiers du groupe, mais les différentes combinaisons de revenus sont plutôt majoritaires, surtout la combinaison agricole/animal et agricole/non-agricole. Comme projet d'investissement, ils s'intéressent surtout à l'achat de porcelets ou d'une motopompe, des projets plutôt entrepreneuriaux, le premier à court terme et le deuxième à long terme mais avec des revenus réguliers.

Ceux qui participent aux deux programmes ont toujours une diversité agricole très élevée, mais une diversité globale moyenne. Ils sont très bien dotés en capital. Une spécialisation dans les revenus non-agricoles représente la majorité du revenu pour presque la moitié du groupe, le reste étant réparti entre les différentes combinaisons, surtout agricole/animal et agricole/non-agricole. Comme projet d'investissement, ils s'intéressent surtout au commerce ou à l'achat d'une motopompe. Leur profil est également très entrepreneurial.

Les non-participants : peu de projets à financer

Les profils des ménages qui n'empruntent pas ou qui ne participent pas à la formation agricole sont également importants à analyser.

Les ménages qui n'ont pas recours au crédit sont beaucoup plus diversifiés globalement et légèrement plus diversifiés dans l'agriculture. Ils sont presque aussi bien dotés en capital que les emprunteurs, mais plus en capital naturel que social. La spécialisation dans les revenus non-agricoles est toujours la stratégie la plus importante, mais pour beaucoup moins de ménages, avec les diverses combinaisons de revenus représentant plus de 50 % et une spécialisation dans l'agriculture pour une minorité importante. Comme projet d'investissement, la plupart n'en a pas, et la minorité qui en a se tourne plutôt vers l'achat de porcelets.

Ceux qui ne participent pas à la formation sont assez mal dotés en capital et peu diversifiés, surtout en agriculture où leur résultat est le plus bas. Les spécialisations de revenus sont plus importantes chez ces ménages, surtout en revenu non-agricole, mais également en revenu agricole. La plupart n'a aucun projet d'investissement ou préfère l'achat d'animaux de trait.

Ceux qui ne participent à aucun programme sont un peu mieux dotés en capital que les non participants à la formation, toujours plus bas que les participants. Leur diversité est également faible en agriculture, mais moyenne globalement. Les spécialisations en revenu non-agricole ou revenu agricole dominant ici aussi. La majorité n'a aucun projet d'investissement ou projette d'acheter des animaux de trait.

Le tableau ci-dessous permet de récapituler toutes ces tendances.

Tableau 31 : Tableau récapitulatif des profils des ménages selon leurs catégories de participation aux programmes.

	Capital	Diversité		Première stratégie	Deuxième stratégie	Projet d'investissement
		Glob.	Agri.			
Avec crédit*	+++	1,61	1,31	Revenu non-agricole (56%)	Revenu agricole et non-agricole (19%)	Commerce ou achat de buffles/vaches
Sans crédit*	+++	1,94	1,39	Revenu non-agricole (26%)	Revenu agricole et animal (21%)	Aucun projet ou achat de porcelets
Avec formation**	++++	1,96	1,59	Revenu non-agricole (31%)	Revenu agricole et animal (22%)	Achat porcelets ou motopompe
Sans formation**	+	1,69	1,14	Revenu non-agricole (43%)	Revenu agricole (16%)	Aucun projet ou achat de buffles/vaches
Avec les deux***	++++	1,78	1,68	Revenu non-agricole (44%)	Revenu agricole et animal (22%)	Commerce ou achat de motopompe
Sans aucun****	++	1,82	1,21	Revenu non-agricole (28%)	Revenu agricole (19%)	Aucun projet ou achat de buffles/vaches

* Ces catégories comprennent tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec crédit ou sans crédit.

** Ces catégories comprennent tous les ménages de la strate 1, divisés entre ménages avec formation ou sans formation.

*** Uniquement les ménages participant dans les deux programmes.

**** Uniquement les ménages ne participant dans aucun programme.

Il y a-t-il une bonne adéquation entre l'offre et la demande ? Pour l'instant il est trop tôt pour se prononcer. Nous serons mieux en mesure de répondre à cette question après le chapitre suivant sur les performances économiques où nous examinerons les résultats que les ménages ont obtenus par l'utilisation des services financiers et la formation agricole.

Néanmoins, nous pouvons dire, dans un premier temps, que les profils des ménages ayant recours au crédit diffèrent significativement des ménages participant à la formation agricole. Dans une minorité des cas, certains ménages participent aux deux programmes. Mais grosso modo, on peut dire que le crédit est utile surtout pour les ménages orientés vers les activités non-agricoles, tandis que la formation agricole est plus utile pour les ménages diversifiés qui ont une part plus importante de revenu agricole.

Un trait commun aux participants des programmes – que se soit le crédit ou la formation – est que ce ne sont pas les plus pauvres. En l'absence de données de base, on ne peut pas établir une causalité entre leur participation aux programmes et leur niveau de richesse. Il est possible qu'ils aient été déjà assez bien dotés en capital lorsqu'ils ont commencé à participer aux programmes, tout comme ils auraient pu commencer assez pauvres et se

soient enrichis par la suite. Le chapitre suivant nous renseignera un peu plus sur la question de l'enrichissement des ménages, et l'on sera en mesure de mieux comprendre, tout au moins, l'évolution des trajectoires des ménages, mais sans pouvoir prétendre à la causalité avec la participation aux programmes.

CHAPITRE 6 - Les performances économiques des ménages et leur intégration au marché

Introduction

Dans les chapitres précédents, nous avons étudié les dotations en ressources des ménages, les portefeuilles d'activités qu'ils ont développés, les offres de services financiers et de formation agricole dans les villages, ainsi que l'accès et l'utilisation de ces services. Maintenant que nous avons un aperçu plus précis de la situation des ménages sur ces aspects, nous allons examiner les résultats qu'ils ont obtenus avec les ressources à leur disposition, à travers les stratégies de *livelihood* qu'ils ont choisies. De cette manière, nous pourrions comprendre l'évolution des trajectoires des ménages et évaluer dans quelle mesure ils ont pu réduire leur pauvreté, sans toutefois pouvoir établir un lien de causalité direct avec les services mis à leur disposition.

Pour ce faire, nous allons étudier, dans un premier temps, la production rizicole pour savoir ce que les ménages ont produit et leur niveau de productivité sur l'année de notre enquête et l'évolution depuis 1997-1998. Ensuite, nous nous intéresserons à l'autosuffisance des ménages – parviennent-ils à produire suffisamment pour faire face à leurs besoins domestiques, ou ont-ils un déficit alimentaire qu'il faut combler par des achats sur le marché ? Dans ce cas, ce sont normalement les ménages avec des revenus monétaires importants qui sont mieux en mesure de faire face à ces achats. Par conséquent nous vérifierons donc, ensuite les revenus des ménages. Enfin, nous présenterons des chiffres sur l'évolution des trajectoires des ménages entre 1998 et 2001 afin de discerner qui a progressé, qui a stagné et qui a régressé sur les indicateurs de patrimoine. Ces indicateurs nous donneront une idée sur les progrès réalisés dans la réduction de la pauvreté.

Dans un deuxième temps, nous passerons au plan méso-économique pour décrire l'organisation des marchés à Svay Rieng et étudier le degré d'intégration des ménages au marché et les interactions avec le contexte commercial qui les entoure. Cela nous conduit à au cadre conceptuel du *livelihood* qui intègre le contexte, les rapports sociaux, les institutions et les organisations dans la prise de décision des ménages sur les stratégies de *livelihood*.

A la fin du chapitre, nous pourrions distinguer les résultats obtenus par les ménages à travers les stratégies de *livelihood* qu'ils ont choisis, les réussites et les échecs, au niveau du ménage ainsi qu'au niveau des marchés, et la place du crédit et de la formation dans cette dynamique. On procèdera par découpages selon la typologie du *livelihood*, la participation aux programmes et les cinq villages enquêtés afin de mieux localiser les tendances de progression, de stagnation ou de régression et de déterminer s'il y a eu une réduction de la pauvreté et dans quel(s) groupe(s) elle s'est réalisée. On étudiera uniquement les ménages de la strate un dans toute l'analyse statistique pour ce chapitre.

1. Des considérations théoriques et méthodologiques sur la performance économique

La présentation sera précédée d'un rappel de la théorie de l'économie paysanne, en insistant sur les aspects liés à l'économie de subsistance et à l'intégration partielle des

ménages paysans dans des marchés souvent incomplets, elle sera suivie de considérations méthodologiques concernant les questions d'impact.

1.1. L'économie paysanne : production de subsistance et intégration partielle dans des marchés incomplets

Le concept d'économie paysanne englobe plusieurs théories différentes sur la logique sous-tendue par les choix des exploitants et sur les caractéristiques des marchés qui les entourent. Il est important de noter que les ménages paysans ne sont pas homogènes, et peuvent se comporter de façon différente en fonction du contexte. Néanmoins, certaines caractéristiques sont communes.

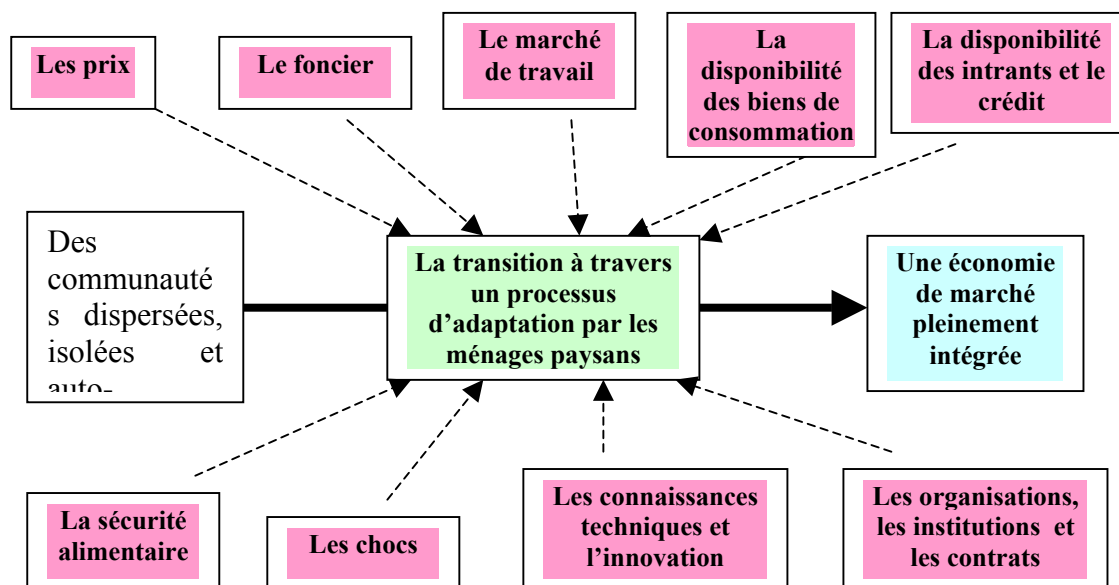
Il s'agit, en premier lieu, d'unités de production à caractère double : familial et entrepreneurial. La production agricole reste l'activité dominante et elle est exercée surtout par la main-d'œuvre familiale. Les produits de la production sont utilisés principalement à des fins de consommation par le ménage, et l'intégration du ménage dans les marchés n'est que partielle (Ellis, 1993).

Les marchés peuvent offrir aux ménages paysans des opportunités d'amélioration du niveau de vie, tout comme ils peuvent comporter des risques qui conduisent à des faillites. Un paysan qui choisit de se spécialiser dans une production du fait de prix intéressants peut se faire une petite fortune si les prix restent à un niveau élevé. Mais, à contrario, si les prix baissent, cela peut aboutir à la ruine. Dans un contexte d'informations incomplètes, que nous avons considéré dans le chapitre quatre sur l'économie néo-institutionnelle, les marchés sont imparfaits, et donc les décisions sont prises dans le cadre d'informations partielles et peu fiables. Compte tenu de cette incertitude, de nombreux ménages paysans sont pluriactifs, ce qui leur permet de gérer mieux les risques que dans le cas d'une spécialisation en produits plus rentables sur un court terme.

Les transactions non-monétaires réciproques entre ménages paysans – une manifestation du capital social que nous avons déjà vu dans le chapitre quatre – jouent un rôle très important de substitution dans le cadre d'un marché défaillant. Ainsi l'entraide permet d'éviter l'embauche d'une main-d'œuvre onéreuse et de partager des semences, des poussins, etc.

Enfin, les concepts de transition et d'adaptation restent très importants pour comprendre la logique paysanne. Ce ne sont pas des unités complètement isolées et retranchées sur elles-mêmes. Le monde qui les entoure est en évolution permanente, et elles sont obligées de s'adapter aux changements de leur environnement. Certains ménages sont mieux intégrés que d'autres au marché en fonction de circonstances différentes qui varient d'un moment à l'autre. C'est principalement ce processus d'adaptation, illustré dans le graphique ci-dessous, qui caractérise les ménages paysans.

Figure 1 : Le processus de transition dans les économies paysannes.



En tenant compte de toutes ces caractéristiques, Ellis (1993) a proposé la définition des ménages paysans suivante que nous adoptons ici :

« Les paysans sont des ménages qui tirent leur livelihood principalement de l'agriculture, qui utilisent principalement la main-d'œuvre familiale dans la production agricole, et qui sont caractérisés par une intégration partielle dans les marchés des intrants ou des produits agricoles, des marchés qui sont souvent imparfaits ou incomplets. »

Dans le même ouvrage, Ellis (1993) présente un résumé de cinq modèles différents de ménages paysans. Il s'agit du paysan qui maximise son profit, du paysan peu disposé aux risques, du paysan oisif, du paysan de type « modèle de ménage agricole » et enfin du paysan métayer. Nous allons rapidement décrire ces cinq types de ménages paysans, afin de repérer où les ménages de notre échantillon se situent par rapport à leurs performances économiques et à leur degré d'intégration au marché.

1.1.1. Le paysan maximisant son profit

Selon ce concept, les agriculteurs paysans sont des producteurs efficaces et ils répondent aux changements du prix des facteurs dans un marché concurrentiel dans la limite de leur niveau technologique (Schultz, 1964 ; Ellis, 1993). Dans ce cas, le paysan cherche à maximiser ses bénéfices suivant les évolutions du marché. La production efficace sous-entend plusieurs notions d'efficacité :

- **l'efficacité technique** – le niveau maximum de rendement selon la gamme des technologies pour une quantité donnée de facteurs ;
- **l'efficacité dans l'affectation des ressources** – l'ajustement des intrants et des rendements pour refléter les prix relatifs, la technologie restant inchangée ;
- **l'efficacité économique** – une situation où l'exploitation atteint à la fois l'efficacité technique et l'efficacité dans l'affectation des ressources.

C'est un modèle qui est parfaitement compatible avec l'économie néo-classique. Dans cette perspective, plusieurs options sont disponibles pour améliorer la situation des paysans.

Dans un premier temps, on peut essayer d'augmenter massivement l'utilisation des intrants et d'améliorer les technologies utilisées par les paysans. Cependant, c'est une solution assez coûteuse très axée sur la technologique. Une autre possibilité consiste à améliorer le fonctionnement des marchés et la diffusion de l'information sur les technologies de production. On peut également opérer des changements de prix relatifs afin de promouvoir l'innovation, comme offrir un crédit bonifié ou des intrants subventionnés. Enfin, une dernière possibilité est la vulgarisation de nouvelles techniques et la formation agricole. L'objectif, dans tous ces cas, est de convertir les exploitations paysannes en entreprises familiales opérant dans un système de marchés concurrentiels (Ellis, 1993).

Les programmes de crédit et de formation agricole que nous étudions dans cette thèse sont sans doute des outils qui permettent de changer les prix relatifs pour le crédit au moins et d'améliorer les connaissances et le niveau technique des paysans. On peut donc catégoriser les efforts entrepris sous cette optique.

Afin d'identifier des paysans qui répondent à cette définition, deux critères s'imposent. Il faut, en premier lieu, vérifier leur efficacité dans la transformation des facteurs de production. Ensuite, on doit mesurer leur capacité de jugement par rapport aux prix relatifs des intrants et des produits agricoles afin de déterminer l'efficacité de l'allocation. Nos enquêtes ne nous ont pas donné d'informations complètes à cet égard. Néanmoins, nous pourrions apprécier l'efficacité de la production rizicole, les revenus qu'en tirent, les ménages, leur enrichissement au cours du temps, et enfin leur niveau d'intégration dans les marchés, ce qui permet de répondre en partie à ces conditions.

1.1.2. Le paysan peu disposé aux risques

Ce concept est fortement influencé par les phénomènes du risque et de l'incertitude qui caractérisent l'économie rurale, surtout en milieu paysan. Il s'agit de risques naturels, économiques (la fluctuation des prix du marché), sociaux (les pratiques foncières, l'usure) ou politiques (des guerres, la corruption, etc.).

Ellis (1993) donne deux définitions importantes à cet égard :

« L'environnement économique auquel les ménages paysans agricoles sont confrontés contient une large gamme d'événements possibles » dont certains sont prévisibles (*des risques*) et d'autres sont imprévisibles (*des incertitudes*).

L'analyse des comportements en fonction de ces définitions peut procéder de deux façons différentes. D'abord, on peut mesurer la variation des revenus qui résulte des événements incertains. Ensuite, on peut supposer que le résultat variable de certains événements prend une valeur inférieure à un seuil minimum critique (Ellis, 1993). Dans cette optique, le paysan cherche à minimiser ses pertes au lieu de maximiser ses bénéfices, ce qui va plutôt à l'encontre de l'hypothèse du paysan efficace déjà présenté.

Cela ne veut pas dire que le paysan peu disposé aux risques n'est pas efficace, mais plutôt que la prise de décision se fonde sur la nécessité de survie de l'exploitation et qu'il cherche donc en priorité à minimiser les risques avant de maximiser les bénéfices. On trouvera des exemples de cette forme de ménage dans notre échantillon parmi les agriculteurs pauvres qui produisent principalement pour satisfaire les besoins du ménage et ne cherche à vendre qu'en cas de surplus. Ce ne sont pas les plus grands producteurs, et leurs revenus monétaires sont parfois assez limités, mais ils arrivent à assurer un minimum de sécurité alimentaire à leur famille, ce qui est leur objectif principal.

Du point de vue des pratiques à mettre en œuvre pour minimiser les risques naturels, il s'agit de concevoir des interventions permettant de réduire les risques telles que la mise en place de systèmes d'irrigation, lorsque, en particulier, le problème de l'eau est capital pour l'exploitation. C'est néanmoins une solution coûteuse que le marché seul ne peut financer. Une autre solution réside dans les assurances, mais cette solution est peu envisageable en raison des difficultés à les rentabiliser et à les administrer. Les risques en agriculture et en élevage sont souvent co-variants, ce n'est donc pas une seule exploitation qui souffre des aléas mais toutes les exploitations simultanément, pouvant rapidement mettre en faillite les caisses. Enfin, la vulgarisation des variétés résistantes aux insectes, aux maladies et à la sécheresse pourraient également réduire les risques. Néanmoins, ces variétés ne sont pas toujours bien adaptées au contexte spécifique du milieu, et le goût ne correspond pas toujours aux attentes des consommateurs locaux.

Par rapport aux mesures contre les risques du marché, les interventions possibles vont de la stabilisation des prix à la diffusion de l'information sur les prix et les techniques et l'approvisionnement du crédit, non forcément pour l'achat des intrants, mais surtout pour équilibrer la consommation en cas de crise.

Encore une fois, les programmes du CRS semblent répondre aux besoins de cette catégorie de paysans. L'information sur les bonnes techniques, la promotion de la diversification des systèmes de production, la promotion de semences améliorées et la fourniture d'un crédit libre de toute contrainte par rapport à son utilisation sont des efforts considérables pour mieux gérer et enfin réduire les risques auxquels les paysans font face. Le capital social qu'on y développe permet également de faire face à des situations difficiles par le biais de l'entraide.

1.1.3. Le paysan oisif

Dans ce concept, il s'agit d'incorporer les composantes consommation et production dans le modèle du ménage. L'exemple le plus connu reste celui de Tchayanov qui envisage le ménage comme un maximiseur d'utilité. Dans cette optique, le ménage a deux objectifs qui s'opposent : un objectif de revenu qui nécessite du travail agricole, et un objectif de loisir qui est évidemment en conflit avec la capacité de générer des revenus par le travail agricole (Ellis, 1993). La tendance à favoriser le deuxième objectif donne lieu à la catégorie de « paysans oisifs » qui favorise le loisir aux dépens du travail agricole.

Les facteurs qui influencent ces décisions sont d'abord la taille du ménage, ainsi que sa composition, c'est-à-dire le nombre de personnes qui peuvent travailler par rapport au nombre de personnes inactives ainsi que les normes sociales pour le niveau de vie. Ainsi, le calcul du ménage n'est pas basé sur la maximisation de la production et des revenus, mais plutôt sur une courbe d'utilité qui cherche à combiner de façon optimale la

production et les loisirs en fonction de ces facteurs. Deux suppositions importantes sont prises en compte dans ce modèle : le marché du travail n'existe pas et l'accès à la terre est flexible. Ainsi le ménage n'a pas le choix d'embaucher de la main-d'œuvre ni d'aller travailler ailleurs, et s'il veut accroître sa production, il peut avoir accès à des terres pour le faire.

Le modèle de Tchayanov nous est moins utile, puisque, dans la zone que nous étudions, la terre est assez limitée et de mauvaise qualité et que généralement les paysans cultivent toute la terre dont ils sont propriétaires afin d'assurer leurs besoins alimentaires de base. Là, où ce modèle peut s'appliquer, c'est dans le cas d'une décision d'ajouter des activités diversifiées au portefeuille telles que le maraîchage en saison des pluies ou en saison sèche ou l'arboriculture et la collecte du poisson. Néanmoins, nous pensons que les applications de ce modèle restent assez limitées pour notre exemple en ne prenant pas en compte le facteur critique de capital humain qui fait souvent défaut dans le contexte cambodgien et qui explique de façon plus pertinente pourquoi certains ménages se diversifient et d'autres non.

Les politiques qui pourraient être appliquées par rapport à ce modèle sont peu nombreuses. Dans un premier temps, on pourrait imposer des taxes sur les produits agricoles vendus ce qui aurait pour effet de réduire la rémunération de la main-d'œuvre et en principe inciterait les gens à travailler plus pour avoir le même rendement. Une autre possibilité serait d'accroître la gamme et la disponibilité des biens de consommation en milieu rural, ce qui pourrait encourager l'augmentation des revenus monétaires nécessaires pour les acheter. Enfin, la redistribution des terres aux paysans avec un capital foncier réduit pourrait les engager à accroître la production au-delà de leur situation actuelle.

Tchayanov lui-même a voulu promouvoir des coopératives comme moyen de changer le contexte social de la production paysanne et les motivations des ménages paysans (Thorner, 1966 ; Ellis, 1993). Cette optique de production a l'avantage d'accroître les liens de solidarité entre les ménages et d'intensifier l'approvisionnement en intrants, l'amélioration des techniques et la commercialisation de la production. Toutefois, cette méthode, tentée sous diverses formes au Cambodge au cours de la période des Khmers Rouges et imposée lors de la collectivisation pendant l'occupation vietnamienne, n'a pas donné de bons résultats. Elle ne s'inscrivait pas dans les habitudes culturelles des Khmers, plutôt individualistes et tentés de s'appuyer davantage sur la famille que sur les voisins. Les groupements paysans basés sur la formation et l'échange d'expériences selon le modèle du programme agricole du CRS, peuvent être une alternative moins contraignante dans ce cadre.

1.1.4. Le paysan type « modèle de ménage agricole »

L'une des suppositions du modèle de Tchayanov est l'absence d'un marché du travail. Cependant, dans certains contextes, un marché du travail existe, ce qui donne plus de choix aux ménages quant aux coûts d'opportunité au cours du temps. A partir de cette hypothèse, un nouveau modèle de type « ménage agricole » (*peasant farm household* ou *new home economics*) peut être construit. Il s'agit selon Becker (1965) d'étudier l'allocation du temps dans le ménage. Ainsi une certaine allocation du temps permet de mieux optimiser l'utilité du ménage. Le temps est valorisé selon les formes de son utilisation pour les travaux champêtres, le travail domestique, le travail en dehors du ménage, les loisirs, etc. selon le taux de rémunération du marché.

Les politiques qui correspondent à ce modèle dépendent fortement du contexte et des données des enquêtes empiriques (Ellis, 1993). En fait, selon ce modèle, le ménage paysan n'a plus un calcul économique unique ; il est plutôt considéré comme une entreprise capitaliste pour laquelle le marché de travail joue un rôle très important dans les décisions. Dans un contexte d'agriculture industrialisée, ce modèle est parfaitement réaliste. Mais dans les conditions d'une agriculture paysanne où les marchés sont imparfaits tant pour l'achat des facteurs de production que pour la vente des produits des cultures, il est difficile de l'appliquer pleinement. Nous ne lui trouvons pas d'intérêt pour le présent travail.

1.1.5. Le paysan métayer

Le métayage est un système assez ancien qui permet aux grands propriétaires de louer leurs terres aux paysans sans terres d'une manière qui partage le risque pour les deux partis. C'est l'exemple d'une institution rurale qui permet de réduire les coûts de transaction et de se substituer aux marchés défaillants. Il s'agit de marchés de facteurs qui sont liés, pour notamment la main-d'œuvre et la terre, mais parfois aussi le crédit pour l'achat des intrants ainsi que des produits de consommation en attendant la récolte.

Des économistes ont longtemps essayé de comprendre pourquoi ce modèle continuait d'exister malgré son inefficacité et l'exploitation abusive qu'il semblait perpétrer. D'un côté, il serait normalement plus efficace pour le propriétaire d'embaucher de la main-d'œuvre pour travailler. Le travailleur pourrait mieux s'en sortir en payant un loyer au lieu de céder une partie de la récolte, ce qui le démotive. Mais on ne doit pas oublier l'importance de la réduction des coûts de transaction : le propriétaire devrait superviser une main-d'œuvre salariée, ce qui pourrait faire disparaître rapidement ses bénéfices. Le paysan est plus motivé lorsqu'il peut garder au moins une partie de sa récolte, et donc travaille mieux. Du côté du paysan, les aléas de la production font qu'il pourrait ne rien récolter mais il serait toutefois obligé toujours de payer son loyer. Quant au crédit, le créancier trouve un moyen de sécuriser le prêt, ayant droit à une partie de la récolte. Dans les deux cas donc, le partage du risque les satisfait, bien que ce soit une solution sous-optimale.

Ce modèle n'est pas très utile non plus parce que les cas de métayage sont assez rares dans la zone que nous avons étudiée, et dans les rares cas de location de terres, il s'agit d'un complément, mais non de la totalité de la terre qui est cultivée. Néanmoins, les idées sur l'utilité des institutions dans la réduction des coûts de transaction nous conduisent au débat sur les défaillances du marché pour le crédit à cause des asymétries d'information déjà abordées dans la discussion sur l'économie néo-institutionnelle. Dans ce cas, le manque d'information entraîne des risques élevés pour le propriétaire des terres quant à la qualité du travail qui sera fourni par le paysan. Du côté du paysan, le manque d'information sur la quantité et la qualité de la récolte, compte tenu des aléas climatiques, le pousse à trouver un mécanisme de partage du risque.

Les approches pratiques pour répondre à cette situation vont de la réforme foncière, assez difficile politiquement à mettre en œuvre, aux contrôles sur les contrats de métayage et les taux d'intérêt et enfin au crédit subventionné. Ces programmes ont eu peu de succès pour les raisons que nous avons déjà évoquées telles que le non-remboursement des prêts et le coût exorbitant et non pérennisable des opérations. Les programmes que nous étudions n'ont pas été conçus dans cette optique, et donc ce modèle présente peu d'intérêt pour nous.

En conclusion, les modèles d'économie paysanne qui semblent les mieux adaptés à notre zone d'étude semblent être surtout les deux premiers, c'est-à-dire le paysan maximisant son profit et le paysan peu disposé aux risques. Ces deux modèles correspondent assez bien respectivement aux ménages d'agriculteurs riches et pauvres. Les moyens riches quant à eux maximisent leurs profits par leur tendance non-agricole, tout en assurant un minimum d'autosuffisance, ils se trouvent dans une situation intermédiaire. Nous pourrions mieux comprendre ces comportements, leurs réussites et leurs échecs à travers les performances économiques que nous allons maintenant exposer dans le reste de ce chapitre après une brève note sur des considérations méthodologiques à propos du concept de « l'impact ».

1.2. La question de « l'impact »

Si nous présentons les performances économiques des ménages que nous avons enquêtés, nous hésitons, toutefois, à lier ces résultats directement aux services financiers et à la formation agricole auxquels certains ménages ont participé. Ainsi, nous ne cherchons pas à établir une causalité qui nous permettrait de prétendre à l'impact des programmes sur les ménages ou les communautés. Nous prenons cette position pour plusieurs raisons.

D'abord, une véritable étude d'impact aurait besoin de données de base sur la situation des ménages avant qu'ils aient participé aux programmes, pour établir une comparaison recevable. Or dans le cas présent, il n'y a jamais eu d'enquête pour établir des données de base selon les normes scientifiques. Certes, les données des études MARP faites dans les villages au début du programme agricole du CRS sont utiles comme information qualitative et même quantitative. Mais, il n'est pas possible de comparer ces résultats avec ceux de nos enquêtes parce que les études MARP ont été réalisées de manière très différente à travers des séances participatives sans échantillonnage représentatif dans les villages.

Nous avons essayé de contourner ce problème de l'absence de données de base en posant des questions aux ménages sur leur situation antérieure. Les réponses permettent d'avoir une assez bonne idée de la trajectoire des ménages sur les trois dernières années. Mais de là à établir la causalité entre des progrès enregistrés et leur participation aux programmes du CRS il y a un large écart. Pourquoi ? Il s'agit de deux problèmes similaires, d'abord celui de la **fongibilité du crédit**. En fait, le crédit en espèces, vu sa flexibilité, peut être utilisé pour n'importe quel objectif, et il se fond ainsi dans le budget du ménage, soit pour la production soit pour la consommation. Il est donc difficile d'établir un lien direct entre ce crédit et les performances économiques du ménage.

En outre, comme le cadre conceptuel du *livelihood* nous l'enseigne, le ménage est sous l'emprise de nombreux facteurs divers. Les programmes de microfinance et d'agriculture ne représentent que quelques éléments de cet ensemble, et non forcément les plus influents. Ainsi, se pose le **problème d'attribution**. Des bienfaits éventuels (ou des méfaits) peuvent être facilement entravés par d'autres facteurs tels que des inondations, une guerre civile, une crise de santé, ou maints autres incidents sur lesquels les programmes n'ont aucun contrôle.

Nous présentons donc les performances économiques des ménages sans prétendre établir un lien direct d'impact avec les services financiers et la formation agricole. Nous les

présentons simplement dans le but de comprendre les trajectoires des ménages et la place de ces services dans les stratégies entreprises par les ménages. On peut toutefois distinguer quels ménages progressent, quels ménages stagnent et quels ménages régressent et les identifier en termes de participation aux programmes, bien que nous ne puissions attribuer ces évolutions au résultat unique de leur participation à ces programmes.

2. La production : des paysans maximisant leurs profits et d'autres peu disposés au risque

Dans le chapitre quatre sur la construction de la typologie, nous avons présenté les résultats de l'AFCM sur la production et la productivité. Nous avons vu qu'il y a quatre groupes de producteurs : les petits, les moyens, les grands et enfin les ménages non-agricoles. Dans le présent chapitre, nous allons nous intéresser à la production à travers la grille des cinq groupes de la typologie du *livelihood*. Nous examinerons ensuite l'évolution de cette production au cours du temps. Le tableau ci-dessous nous donne un premier aperçu de leur situation actuelle en 2000-2001 lors des enquêtes.

Tableau 1 : La production rizicole et la productivité moyenne des ménages selon la typologie du *livelihood*.

Production et Productivité (moyenne par ménage)	Non ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Production rizicole 2000-2001 (kg)	0	1.605	1.532	3.866	0
Production rizicole vendue (kg)	0	293	283	1.351	0
% de la production vendue	0%	16%	13%	33%	0%
Coût total de la production (riels)	0	168.183	175.430	429.175	0
Coût total (riel)/production total (kg)	0	111	117	117	0
Rendement par hectare (kg)	0	913	1.133	993	0

En effet, il n'y a que trois groupes sur les cinq groupes de la typologie qui sont producteurs de riz. Il est très intéressant de noter qu'aucun ménage très pauvre ou riche non-agricole n'est producteur, tandis que tous les ménages dans les trois autres catégories sont des producteurs de quantités différentes. Les plus grands producteurs, de loin et sans surprise, sont les agriculteurs riches. Les deux autres catégories – les moyens riches et les agriculteurs pauvres – produisent chacune presque la même quantité en moyenne que l'autre. La plus grande différence entre les agriculteurs pauvres et les moyens riches se situe sur le niveau du rendement pour lequel les moyens riches obtiennent des résultats supérieurs aux pauvres. Les agriculteurs riches qui ont des superficies beaucoup plus grandes, ont un rendement qui se situe entre les deux. Bien que leur participation à la formation agricole soit plus élevée que les autres groupes, les agriculteurs riches n'ont pas de meilleur rendement. Cela peut s'expliquer par la surface plus grande qu'ils cultivent de façon plus extensive, plus difficile à gérer par rapport aux surfaces plus petites.

Le coût total de la production des agriculteurs riches est beaucoup plus élevé que les autres ménages aussi, résultant de la nécessité d'acheter davantage d'engrais pour des surfaces plus grandes, et du recours, parfois, à la main-d'œuvre payée, ce qui n'est pas le cas pour les ménages avec des surfaces plus réduites.

Le surplus dégagé par la vente est beaucoup plus élevé chez les agriculteurs riches, ce qui leur permet de faire face aux dépenses plus élevées de production. Ils commercialisent en moyenne un tiers de leur production par rapport aux ménages moyens riches qui ne

commercialisent que 13 %, et les agriculteurs pauvres qui ne commercialisent que 16 %, ce qui démontre une forte orientation commerciale chez les agriculteurs riches, et un comportement plus tourné vers l'autosuffisance de la part des autres groupes. On commence à discerner le portrait de paysans maximisant leurs profits face à des paysans peu disposés aux risques par rapport au surplus vendu.

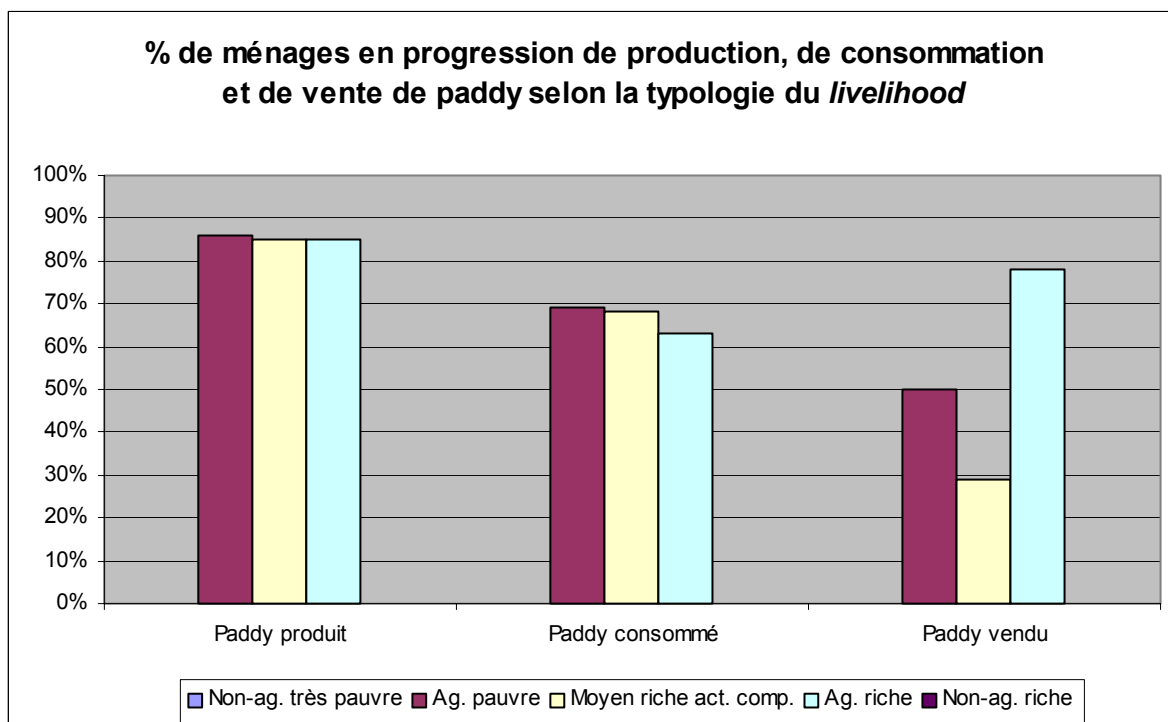
Il y a peu de différence entre les groupes par rapport au coût total de la production par kilo produit. Les agriculteurs pauvres ont un résultat légèrement plus bas sur cet indicateur, du fait d'une utilisation moins élevée en intrants et d'une main-d'œuvre familiale non payée.

2.1. Les variations de production, consommation et vente de paddy selon la typologie du *livelihood*

Après avoir établi les niveaux de production actuels, nous allons évaluer les évolutions de la production, de la consommation et de la vente du paddy entre les campagnes de 1997-1998 et de 2000-2001 selon les groupes de la typologie du *livelihood*. Notre démarche consistera à comparer la performance des groupes de la typologie du *livelihood* à travers des pourcentages de ménages ayant progressé, stagné ou régressé. Nous présenterons également la quantité moyenne de cette variation et le pourcentage de variation, ce qui permettra d'apprécier les ordres de grandeur.

Nous examinerons les mêmes évolutions à travers les grilles des catégories de participation aux programmes de crédit et de formation agricole ainsi que selon les cinq villages étudiés afin de contrôler les différences à ce niveau.

Le graphique ci-dessous montre les pourcentages de ménages ayant déclaré une progression.

Graphique 1 : La progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon les groupes de la typologie du *livelihood*.

* Les catégories de « non-ag. très pauvre » et « non-ag. riche » n'apparaissent pas, étant à 0 % de progression.

Il y a peu de différence dans la production puisque 85 à 86 % des ménages des trois groupes de producteurs rizicoles ont constaté une augmentation de leur production rizicole entre 1997-1998 et 2000-2001. Le pourcentage des ménages ayant déclaré une augmentation dans la quantité de paddy consommée a également peu varié, entre 63 % chez les agriculteurs riches et 69 % chez les agriculteurs pauvres. La petite différence est probablement liée à la tendance, pour les ménages riches, à ne pas augmenter la consommation de cette denrée de base mais à lui substituer des produits de luxe à teneur en protéines plus élevée, tandis que les ménages pauvres ne sont pas encore à un niveau de consommation optimal pour le riz (surtout compte tenu du déficit qu'ils encourent pendant la période de soudure), les augmentations de production sont donc destinées à la satisfaction des besoins domestiques du ménage plutôt qu'à la vente. Encore une fois l'opposition entre paysans maximisant leurs profits et paysans peu disposés aux risques se confirme.

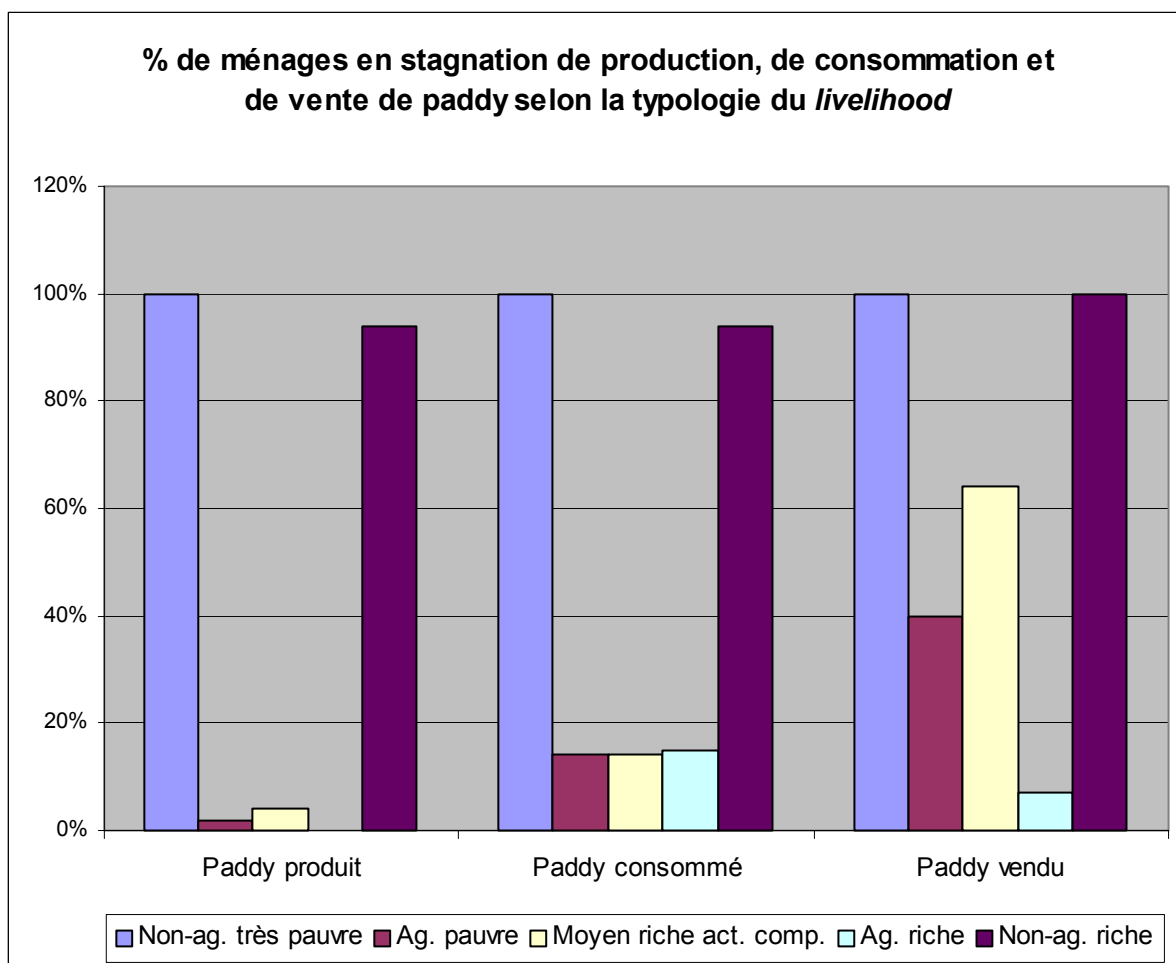
La plus grande différence renforçant cette opposition se situe au niveau de la vente du paddy où 78 % d'agriculteurs riches ont réalisé une augmentation par rapport à seulement 29 % de ménages moyens riches. C'est un constat très important pour plusieurs raisons. D'abord nous savons que les agriculteurs riches participent fortement à la formation agricole (et comme nous l'avons vu dans le chapitre cinq, la production rizicole est leur sujet de prédilection). On ne peut pas établir de liens de causalité avec la formation, mais c'est néanmoins un signe que les ménages participant à la formation progressent.

En deuxième lieu, cela montre qu'une forte orientation commerciale se développe parmi ce groupe de producteurs qui dégage des surplus de plus en plus importants pour le marché. Enfin, c'est sans doute un indicateur d'enrichissement lorsque les ménages ont davantage

de revenus en espèces disponibles pour des investissements ou pour la consommation. Cela pourrait expliquer enfin pourquoi les ménages agricoles riches ont moins souvent recours au crédit, ayant déjà des revenus importants qu'ils peuvent investir.

Après avoir vu la progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy, nous allons considérer le phénomène de stagnation. C'est une question également importante dans la mesure où elle témoigne d'une certaine stabilité face aux besoins du ménage. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'enrichissement, mais du maintien de la sécurité alimentaire du ménage. Le graphique ci-dessous permet de comparer les différences entre les ménages.

Graphique 2 : La stagnation de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la typologie du *livelihood*.



* La catégorie de « ag. riche » n'apparaît pas pour paddy produit, étant à 0% de stagnation.

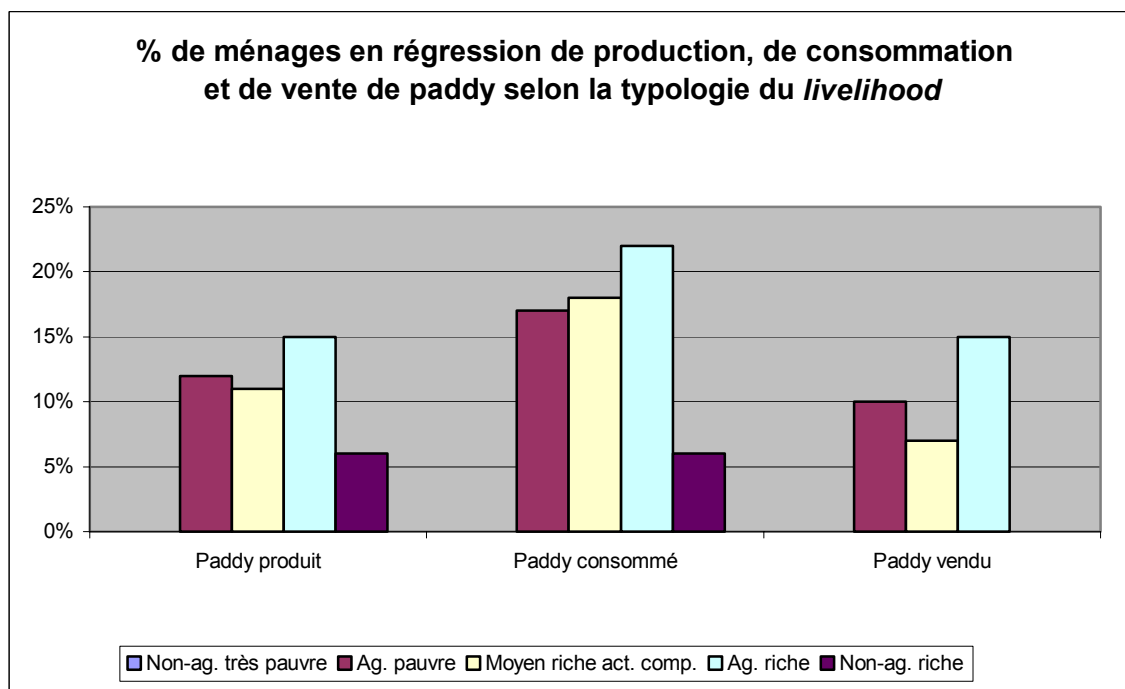
Le graphique montre que très peu de ménages parmi les trois groupes de producteurs sont restés stables pendant la période étudiée par rapport à la production et la consommation. Soit les ménages ont augmenté ou bien ils ont régressé, mais ils ne sont pas restés dans la même situation. La différenciation entre les groupes est plus évidente lorsqu'il s'agit du paddy vendu. La stabilité prévaut en grande majorité pour les moyens riches qui semblent se préoccuper peu de la commercialisation. Cette stabilité est toujours relativement élevée pour les agriculteurs pauvres qui sont plus variables que les moyens riches. Chez les agriculteurs riches, comme nous l'avons déjà vu, la vente a fortement augmenté, il est donc

logique que peu de ménages soient restés au même niveau de vente. Les ménages non-agricoles très pauvres et riches sont presque tous restés en stagnation, n'étant pas des producteurs rizicoles¹.

L'absence de stabilité atteste également de la forte variabilité de la production lorsqu'elle est complètement dépendante d'un climat très instable comme dans le cas au Cambodge. La production peut faire un bond important une année pour baisser fortement l'année suivante en cas de sécheresse ou d'inondation au mauvais moment.

Quels sont les groupes de la typologie du *livelihood* qui ont régressé ? Le graphique ci-dessous met en évidence la régression en termes de production, de consommation et de vente des groupes de la typologie du *livelihood*.

Graphique 3 : La régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la typologie du *livelihood*.



* Les catégories de « non-ag. très pauvre » et « non-ag. riche » n'apparaissent pas, étant à 0 % de régression.

Ce sont les ménages agriculteurs riches qui ont avancé plus fortement que les autres catégories pour la vente, qui ont enregistré les plus forts taux de régression sur tous les postes. A première vue, ce phénomène paraît paradoxal, mais étant donné les aléas plus élevés de leur production sur des surfaces plus grandes et la plus forte dépendance des intrants, il est assez logique qu'au moins une partie du groupe soit en régression. Le phénomène est moins préoccupant dans la mesure où leur niveau de production reste assez élevé, ne compromettant pas leur sécurité alimentaire à la différence des ménages agriculteurs pauvres et des moyens riches où une régression en l'absence de surplus à vendre peut avoir des conséquences catastrophiques pour le ménage. Le paysan maximisant son profit est plus prêt à accepter ce risque parce qu'il ne met pas en danger la survie du ménage, il a seulement moins de surplus à vendre.

¹ Un ménage non-agricole riche a cessé de cultiver le riz pendant la période étudiée.

Les autres groupes ont des pourcentages de régression moins élevés avec peu de différence entre les moyens riches et les agriculteurs pauvres.

En résumé, on peut conclure que les ménages les plus dynamiques, soit en progression ou en régression sont les agriculteurs riches dont la grande majorité est plutôt en progression. Toutefois, compte tenu des risques plus élevés auxquels ils s'exposent, un pourcentage plus élevé que les autres groupes est aussi en régression. Le groupe le plus stable est le groupe des moyens riches qui n'ont pas un niveau de production très élevé, mais satisfaisant pour leurs besoins domestiques en complément à leurs activités non-agricoles plutôt dominantes.

Les agriculteurs pauvres sont assez dynamiques quant à la production et la consommation leur permettant de mieux assurer leur sécurité alimentaire en réduisant les déficits en période de soudure. Néanmoins, cela a peu d'effet sur la commercialisation puisque leur priorité principale apparaît être de produire suffisamment pour la consommation du ménage, mais non pour la commercialisation.

Quoique les performances économiques des agriculteurs riches soient les plus élevées surtout en termes de vente, les objectifs des différentes catégories de ménages ne sont pas les mêmes, les moyens riches préfèrent la stabilité et les agriculteurs pauvres cherchent d'abord à augmenter leur propre consommation.

On peut compléter l'analyse en portant un regard sur les chiffres de variation des quantités et de pourcentage. Bien qu'il y ait une forte variation autour des moyennes avec des écarts-types allant parfois jusqu'au double de la valeur, problème déjà été évoqué dans les chapitres quatre et cinq, nous jugeons que ces moyennes sont plutôt indicatives.

Tableau 2 : La variation moyenne en quantité et en pourcentage dans la production, la consommation et la vente du paddy selon la typologie du *livelihood*.

Variation en quantité (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche*
Production (kg)	0	258	395	821	0
Consommation (kg)	0	134	235	435	0
Vente (kg)	0	125	160	386	0
Variation en % (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche*
Production	0%	23%	46%	34%	0%
Consommation	0%	15%	35%	28%	0%
Vente	0%	41%	35%	76%	0%

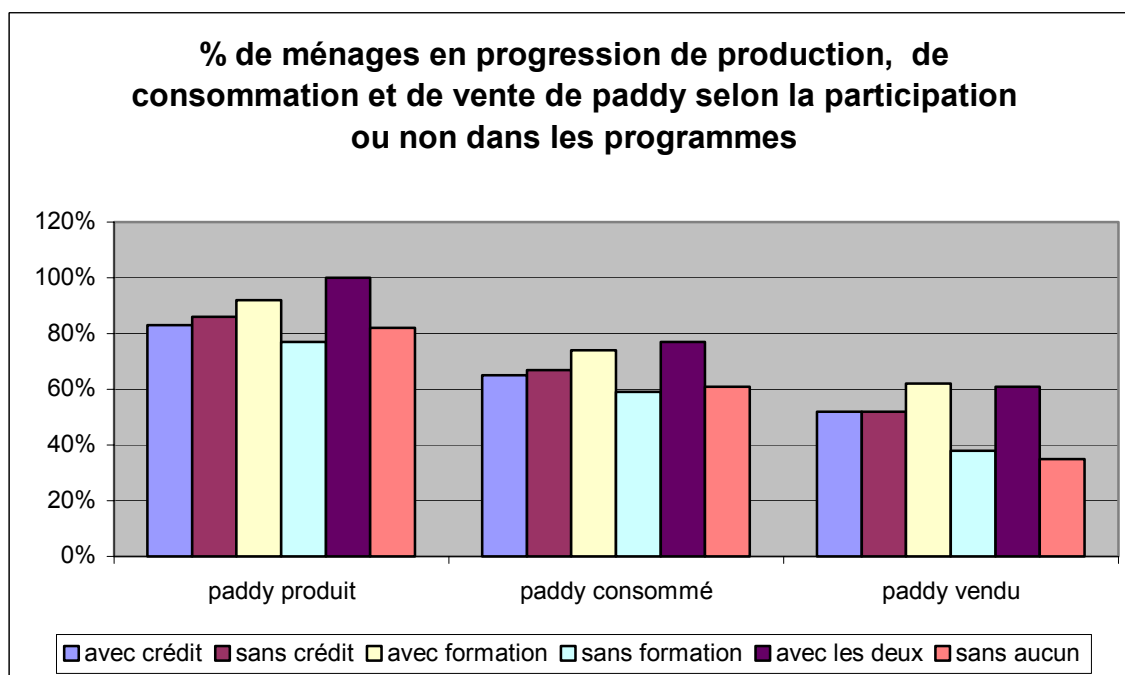
* Un ménage a cessé de cultiver le riz pendant la période étudiée. Cependant, nous ne l'avons pas inclus dans les calculs puisque cela n'aurait pas de sens statistique comme moyenne.

Les augmentations sont bien plus élevées chez les agriculteurs riches, ce qui est logique du fait des plus grandes surfaces qu'ils cultivent. Cependant, les pourcentages d'augmentation montrent que les plus faibles quantités chez les agriculteurs pauvres et les moyens riches représentent néanmoins un progrès important pour ces catégories, surtout par rapport à la vente où ils restent très loin derrière les agriculteurs riches. Un processus d'enrichissement semble s'amorcer au moins pour certains membres de ces deux derniers groupes.

2.2. Les variations de production, de consommation et de vente de paddy selon la participation aux programmes

La même analyse appliquée à la grille des différents groupes selon la participation ou non aux programmes de crédit et de formation agricole donne des résultats assez intéressants que nous pouvons constater dans le graphique 49 ci-dessous.

Graphique 4 : La progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la participation dans les programmes*.



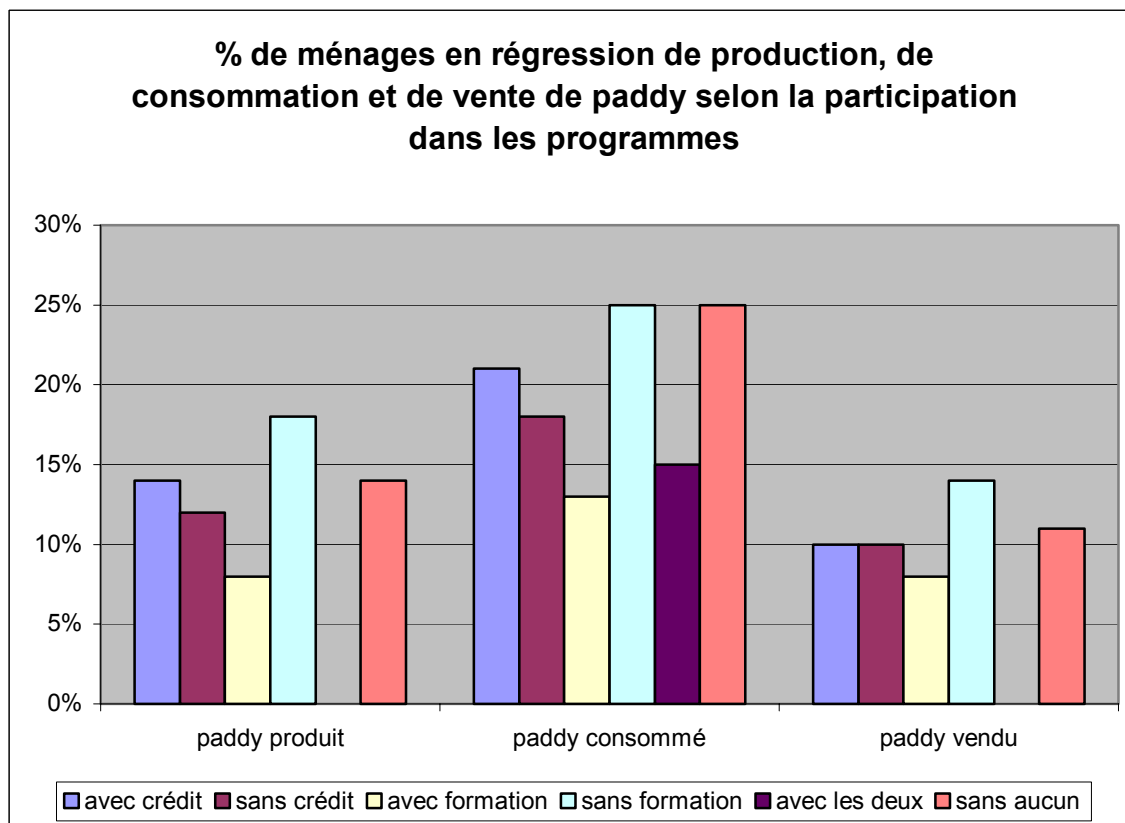
* Ce graphique est basé uniquement sur les ménages producteurs de riz.

Les groupes dont le pourcentage de ménages riziculteurs a le plus progressé dans la production, la consommation et la vente de paddy sont nettement les groupes ayant suivi la formation agricole ou les deux programmes. Ils sont suivis par le groupe sans crédit, qui est majoritairement composé des mêmes ménages.

Les groupes avec les plus faibles pourcentages de ménages ayant progressé sont les ménages sans formation ou sans aucun programme. Ces chiffres paraissent confirmer les réussites des ménages ayant suivi une formation, et l'échec relatif des ménages sans formation. Le crédit ne paraît pas jouer un rôle très important ici sauf lorsqu'il est combiné avec la formation.

Le graphique sur la régression montre des tendances importantes. Les groupes avec les pourcentages les plus faibles de ménages ayant progressé – les ménages sans formation et sans aucun programme – sont également les groupes avec le plus fort pourcentage de ménages en régression. A l'autre extrême, ce sont les groupes ayant participé à la formation ou aux deux programmes qui ont le plus faible pourcentage de ménages en régression. C'est encore un constat encourageant par rapport à la situation des ménages participants.

Graphique 5 : La régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy selon la participation dans les programmes*.



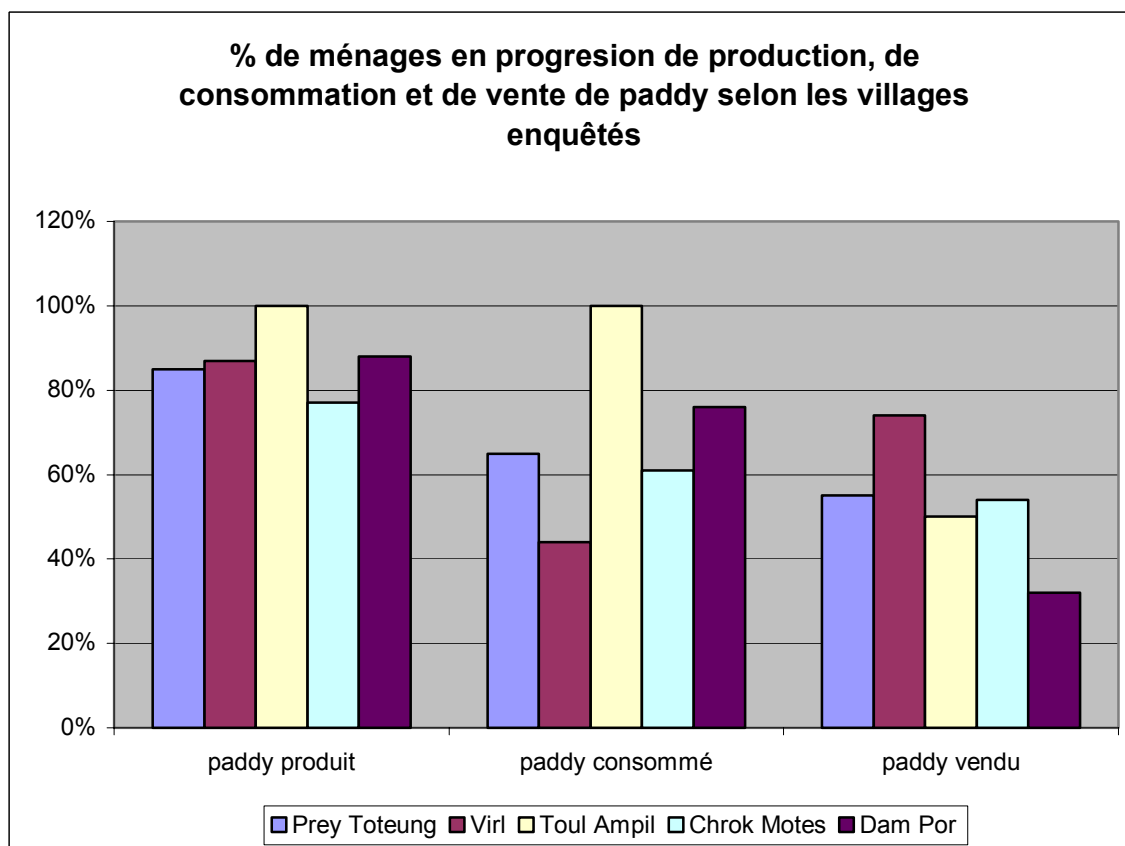
* Ce graphique est basé uniquement sur les ménages producteurs de riz.

** La catégorie des participants aux deux programmes est à 0 % pour le paddy produit et vendu.

2.3. Les variations de production, de consommation et de vente de paddy selon les villages étudiés

En plus de l'étude de la production à travers la typologie du *livelihood* et la participation aux programmes, nous avons voulu voir les tendances selon les villages. Ce qui est important dans la mesure où les villages n'ont pas les mêmes caractéristiques. Le graphique ci-dessous montre la progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy dans les villages.

Graphique 6 : La progression de la production, de la consommation et de la vente de paddy dans les différents villages étudiés*.



* Ce graphique est basé uniquement sur les ménages producteurs de riz.

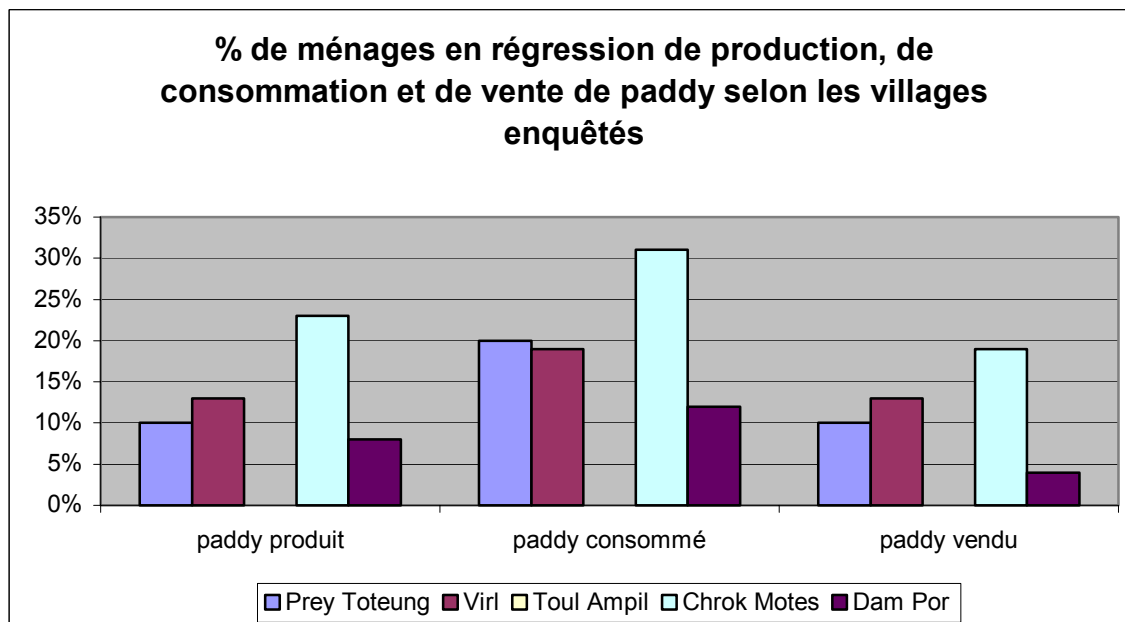
En effet, nous voyons des tendances de progression notable dans la production dans tous les villages. Toul Ampil se distingue avec une augmentation de la production dans tous les ménages producteurs agricoles, tandis que le pourcentage est le plus bas à Chrok Motes qui enregistre le taux de régression le plus élevé.

Pour le paddy consommé, c'est encore Toul Ampil qui arrive en tête. A Dam Por également, le pourcentage est assez élevé. Il s'agit sans doute de ménages qui ne produisaient pas assez pour satisfaire leurs besoins domestiques et qui préfèrent utiliser les augmentations de production pour les besoins du ménage plutôt que les vendre au marché. En effet, malgré la progression à Dam Por, le village compte toujours les ménages les moins producteurs de tous les villages : la moyenne de la production par ménage riziculteur est seulement de 1 348 kg. (ou 253 kg. par tête) alors qu'à Toul Ampil elle est de 2 079 kg. (ou 437 kg. par tête).

A Viri, village dominé par les agriculteurs riches, la progression dans la consommation est beaucoup moins forte, mais l'augmentation de la vente est plus importante. Il s'agit de ménages d'agriculteurs riches qui produisent déjà largement assez pour subvenir à leurs besoins de consommation (une production en moyenne de 2 633 kg. par ménage riziculteur ou 566 kg. par tête), et dont tout surplus est destiné au marché. Les paysans de Viri se rangent donc du côté des paysans maximisant leurs profits tandis qu'à Toul Ampil et à Dam Por les paysans sont moins disposés à prendre des risques.

Le graphique sur la régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy dans les villages montre également des tendances intéressantes.

Graphique 7 : La régression de la production, de la consommation et de la vente de paddy dans les villages étudiés*.



* Ce graphique est basé uniquement sur les ménages producteurs de riz.

** Aucun ménage à Toul Ampil n'est en régression, donc il n'apparaît pas dans le graphique.

Il n'y a aucun cas de régression à Toul Ampil et très peu à Dam Por. Par contre, le pourcentage des ménages en régression à Chrok Motes est bien plus élevé que dans les autres villages. Nous ne trouvons pas d'explication particulière à ce phénomène puisque d'après les enquêtes, à Chrok Motes, le pourcentage de ménages sinistrés par les inondations de 2000 ou ayant subi une situation d'urgence (crise médicale) n'est pas plus élevé que les autres villages. De toute façon, l'agriculture est une activité très sensible aux aléas, et comme Chrok Motes est un village qui dépend fortement de l'agriculture, il va de soi qu'il est plus vulnérable. Parmi tous les villages, c'est Chrok Motes qui produit la plus grande quantité par ménage riziculteur en moyenne (2 860 kg. ou 544 kg. par tête, bien au-dessus du minimum de 250 kg. de paddy par tête par an nécessaire pour se maintenir), il est donc plus en mesure de supporter la régression que les autres villages.

Pour conclure le chapitre sur la production, nous retenons que c'est surtout le groupe d'agriculteurs riches qui a réalisé la meilleure production agricole et la meilleure progression dans le temps. En plus, les meilleures performances globalement ont été réalisées par les ménages ayant participé à la formation agricole ou aux deux programmes, et dans les villages de Toul Ampil et Viri. La tendance se confirme dans la mesure où les agriculteurs riches ont fortement participé à la formation agricole, et ils sont majoritaires dans le village de Viri.

Les plus faibles performances ont été réalisées par les moyens riches avec des activités complémentaires. Un autre fait important, qui semble confirmé, est que l'utilisation de la production supplémentaire, soit pour la consommation ou la vente dépend beaucoup de la situation initiale du ménage. Ceux qui produisaient déjà suffisamment pour leurs besoins

domestiques choisissent de commercialiser les surplus, tandis que ceux qui ne produisaient pas assez pour leurs propres besoins, utilisent les surplus pour réduire leurs déficits en période de soudure, ce qui permet d'améliorer leur sécurité alimentaire. On rejoint sur ce point les principes de l'économie paysanne qui nous enseigne que la production de subsistance est une priorité pour les ménages pauvres et confirme l'opposition entre paysans maximisant leurs bénéfices et les paysans peu disposés à prendre des risques dans notre échantillon.

3. L'autosuffisance : une condition préalable pour la prise de risque

Dans notre discussion sur la production, il est évident que l'autosuffisance occupe une part très importante de la production rizicole. Cette part varie en fonction de la production totale et du niveau de consommation du ménage, c'est-à-dire de sa capacité à satisfaire ses besoins. En dehors du riz, l'autre produit fortement autoconsommé dans les villages étudiés est le poisson qui a une valeur assez importante tant nutritionnelle que monétaire.

Dans le chapitre sur la méthodologie, nous avons présenté les résultats de l'AFCM sur l'autosuffisance. Ici nous examinons les résultats moyens des mêmes variables à travers la grille des groupes de la typologie du *livelihood* pour essayer de mieux comprendre le phénomène d'autosuffisance en utilisant une série d'outils proposés par Ellis.

Le premier tableau ci-dessous montre les moyennes sur les principaux indicateurs d'autosuffisance selon la typologie du *livelihood*.

Tableau 3 : L'autosuffisance selon les groupes de la typologie du *livelihood*

L'autosuffisance (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Nombre de mois que le ménage achète du riz	10,2	1,4	2,1	0	11,3
Quantité totale de riz acheté par an par le ménage (kg)	229,4	85,4	121,4	0	420,4
Quantité de riz acheté par tête par an par le ménage (kg)	100,6	17,8	23,3	0	95,3
La production rizière auto- consommée (kg)*	0	1.312	1.249	2.516	0
La production rizière auto- consommée par tête (kg)*	0	325	244	489	0
La production rizière par tête (kg)	0	411	297	740	0
Les revenus de subsistance (riels)	23.000	396.194	362.056	740.007	15.441
Le pourcentage des revenus de subsistance dans le revenu total	32%	59%	13%	48%	<1%

* Ce chiffre comprend également la quantité gardée pour les semences qui représente en moyenne 10% de la récolte.

Des tendances très importantes se dégagent de ce tableau. Il n'y a que les ménages d'agriculteurs riches qui sont vraiment autosuffisants. Les agriculteurs pauvres ne sont pas loin, mais ils ont néanmoins en moyenne un déficit d'un mois et demi. Les ménages les moins autosuffisants sont les ménages non-agricoles riches et très pauvres. Les premiers ont largement les moyens d'acheter du riz sur le marché, tandis que les derniers dépendent fortement de l'aide qu'ils reçoivent de leurs enfants partis travailler en ville. Les quantités totales de riz achetées par an et par tête sont les plus élevées dans ces deux dernières catégories de ménages également. Comme nous le verrons dans la prochaine section sur

les revenus, les moyens riches, avec un déficit moyen de 2,1 mois, ont, eux aussi suffisamment de revenus pour faire des achats de riz au marché.

La quantité totale de riz autoconsommée par tête est de loin la plus élevée chez les agriculteurs riches, suivis par les agriculteurs pauvres et enfin les ménages moyens riches. La production rizicole par tête suit la même logique.

Les revenus en nature sont les plus élevés en quantité chez les ménages d'agriculteurs riches, mais en pourcentage de revenu total ils sont plus importants chez les agriculteurs pauvres. Ce constat confirme encore une fois l'orientation plus commerciale des agriculteurs riches qui semblent être mieux intégrés aux marchés que les agriculteurs pauvres. A l'autre extrême, les revenus de subsistance sont très bas chez les ménages non-agricoles, y compris les moyens riches qui ont une orientation plutôt non-agricole. Cependant, en pourcentage, ces revenus représentent toujours le tiers du revenu total des ménages très pauvres.

Une autre façon de mesurer l'autosuffisance selon la méthodologie d'Ellis (2000) consiste à regrouper des ménages par marges de subsistance. Il s'agit de définir des fourchettes pertinentes selon les données de l'enquête pour distinguer les différentes catégories de ménages. Nous avons fait ce découpage toujours selon les groupes de la typologie du *livelihood* dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Les intervalles de subsistance selon la typologie du *livelihood*.

% des revenus en nature	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
< 0,10	60%	0%	39%	7%	100%
0,10 – 0,19	0%	2%	43%	4%	0%
0,20 – 0,39	0%	14%	18%	15%	0%
0,40 – 0,65	0%	48%	0%	52%	0%
> 0,65	40%	36%	0%	22%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Cet outil permet d'expliquer les chiffres moyens sur la part des revenus de subsistance dans le revenu total déjà présenté dans le tableau 6.3 toujours dans le but de discerner la diversité des situations masquées derrière la moyenne.

En effet, ce sont toujours les ménages d'agriculteurs pauvres et d'agriculteurs riches qui dominent les intervalles élevés de subsistance. Par contre ce sont les ménages non-agricoles riches et très pauvres qui dominent les intervalles faibles puisqu'ils ont très peu (ou parfois aucune) production agricole ou piscicole. Les moyens riches se trouvent entre ces deux extrêmes compte tenu des activités agricoles et piscicoles complémentaires qu'ils ont développées en complément des activités non-agricoles dominantes. Enfin, cet outil ne change pas les conclusions faites à partir des moyennes, mais il fournit un aperçu plus fin de la diversité des situations.

Pour conclure sur l'autosuffisance, il est incontestable que les agriculteurs riches sont les mieux lotis. Cela n'est pas évident au premier abord, vu que le pourcentage des revenus de subsistance est plus élevé chez les agriculteurs pauvres. Cependant, la forte autosuffisance de ces derniers se confirme par le montant des revenus de subsistance qui est beaucoup plus élevé chez les agriculteurs riches, ainsi que leur niveau de production et de

consommation de riz par tête beaucoup plus élevé que pour les autres groupes, leur évitant d'acheter sur le marché pendant la période de soudure. C'est pour cette raison qu'ils peuvent être mieux disposés à prendre des risques et vendre une bonne partie de leur récolte sur le marché afin de maximiser leurs bénéfices.

Les agriculteurs pauvres qui ont un pourcentage bien plus élevé de revenus en nature ne sont pas encore totalement autosuffisants et ils sont donc moins engagés à vendre leur production rizicole sur le marché, ayant très peu ou aucun surplus. Toute augmentation de production est destinée à renforcer la sécurité alimentaire du ménage plutôt qu'à procurer un gain monétaire.

En revanche, les ménages non-agricoles sont très dépendants du marché, mais avec des implications très différentes. Les riches et les moyens riches ont suffisamment de revenus pour faire face à leurs besoins, mais les très pauvres par contre sont dans une situation très difficile et ne peuvent s'en sortir qu'avec des transferts monétaires ou d'autres aides solidaires. Certains agriculteurs pauvres ont du mal à assurer leur sécurité alimentaire également du fait d'un petit déficit pendant la période de soudure et le peu de revenus monétaires à leur disposition pour y faire face.

4. Les revenus : plus élevés chez les ménages non-agricoles

Un autre indicateur important des performances économiques est celui des revenus. Il est utile de rappeler la différence entre les revenus d'un côté, et le niveau de richesse en patrimoine qui couvre l'épargne, les équipements, les animaux et la terre. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un **cumul** amassé pendant une période de temps, tandis que les revenus témoignent de la **dynamique** d'enrichissement et l'intégration aux marchés au cours d'une année. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre quatre, notre méthode de calcul des revenus se fonde sur le montant net, c'est-à-dire sur les bénéfices après avoir défalqué les dépenses, et nous y avons inclus non seulement les revenus monétaires, mais également les revenus en nature pour le riz et le poisson autoconsommé.

Cependant, il est important de noter que la mesure des revenus dans une économie paysanne de subsistance se révèle très difficile vu l'importance des revenus de subsistance qui ne sont pas tous mesurables. Pour les ménages agricoles qui ont souvent des activités de cueillette, en particulier, il est possible que nos chiffres ne soient pas complets. En effet, nous n'avons pas pu comptabiliser les revenus en nature des fruits et des légumes autoconsommés. Néanmoins, le revenu agricole comprend la valeur équivalente du riz autoconsommé et le revenu piscicole comprend la valeur équivalente du poisson autoconsommé, éléments autoconsommés qui ont le plus de valeur.

Le tableau ci-dessous permet de comparer les quantités moyennes de revenus selon les quatre composantes de revenus ainsi que le total des revenus en 2000 par ménage entre les cinq groupes de la typologie du *livelihood*.

Tableau 5 : Décomposition du revenu en 2000 selon la typologie du *livelihood* (moyenne en riels/ménage/an).

typologie revenu	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
cultures*	1.200	337.151	323.691	829.425	50.582
élevage	9.400	143.874	177.561	290.037	115.006
pisciculture*	34.100	98.960	50.821	162.785	25.441
non-agricole	640.000	190.985	2.957.186	953.800	7.267.849
total	684.700	770.970	3.509.259	2.236.047	7.458.879

* Y compris revenu en nature du riz et du poisson auto-consommé.

Les plus forts revenus des cultures vont aux agriculteurs riches suivis de très loin par les agriculteurs pauvres et les moyens riches. La même tendance se dégage pour les revenus de l'élevage et les revenus de la pisciculture qui sont beaucoup plus importants chez les agriculteurs riches. Dans le cas des revenus de l'élevage, le montant perçu par les moyens riches dépasse celui perçu par les agriculteurs pauvres. En termes de revenu non-agricole, ce sont naturellement les ménages non-agricoles riches qui en perçoivent le plus, suivis des moyens riches qui sont assez dépendants du revenu non-agricole. Les agriculteurs riches gagnent plus de revenus des activités non-agricoles que de l'agriculture. Il est intéressant de noter que le montant des revenus non-agricoles perçus par les ménages très pauvres dépasse de loin celui perçu par les agriculteurs pauvres.

Pour le revenu total, ce sont de loin les ménages non-agricoles riches qui gagnent le plus, suivis des ménages moyens riches qui dépassent les agriculteurs riches grâce à des revenus non-agricoles assez importants. Les agriculteurs riches ont toujours un niveau respectable de revenu, trois fois plus que les agriculteurs pauvres, suivis enfin des ménages très pauvres.

En termes de revenus, ce sont donc les ménages non-agricoles riches et les moyens riches qui détiennent les meilleures performances économiques. Les ménages agricoles riches sont plutôt à la moyenne en termes de revenus, suivis de loin par les pauvres et les très pauvres. Cependant, comme nous l'avons vu dans les dotations en ressources, le patrimoine des agriculteurs riches est très important, et ce ne sont pas les revenus annuels qui sont le seul facteur déterminant à prendre en compte, surtout que certains revenus en nature de l'exploitation ne sont pas mesurables.

Afin d'approfondir les informations sur les revenus, par rapport à la question de la diversité des exploitations, nous avons comparé les revenus diversifiés, c'est-à-dire les revenus provenant du maraîchage selon la saison ainsi que le revenu de l'arboriculture. Le tableau ci-dessous fait apparaître des tendances intéressantes.

Tableau 6 : Les revenus diversifiés (le maraîchage et l'arboriculture) en 2000 par type de ménage du livelihood (moyenne en riels/ménage/an).

typologie revenu	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
maraîchage (saison pluvieuse)	1.200	15.973	30.954	26.348	5.018
maraîchage (saison sèche)	-	13.437	9.396	71.741	4.035
fruitier	-	36.529	34.482	102.374	41.529
total	1.200	65.939	74.832	200.463	50.582
% du revenu agricole	100%	20%	23%	24%	100%

Les revenus diversifiés sont de loin beaucoup plus élevés chez les agriculteurs riches que pour les autres catégories. Parmi les ménages avec une production agricole conséquente, le pourcentage de revenu agricole représenté par les revenus diversifiés diffère peu, mais il est toutefois moins élevé chez les ménages d'agriculteurs pauvres. Pour les ménages non-agricoles, il représente la totalité des revenus agricoles puisque ce ne sont pas des producteurs rizicoles.

Enfin il est intéressant de noter que les revenus du maraîchage en saison sèche sont beaucoup plus importants qu'en saison pluvieuse pour les agriculteurs riches. Ce phénomène est sans doute lié aux surfaces importantes qu'ils cultivent en riz en saison pluvieuse, nécessitant une main-d'œuvre importante, réduisant le temps disponible pour le maraîchage. Par contre, les ménages moyens riches avec une surface beaucoup plus réduite pour la riziculture dépassent légèrement les revenus du maraîchage en saison pluvieuse des agriculteurs riches. On trouve ici les échos du modèle du « ménage agricole » qui choisit ses activités en fonction du rendement en temps de travail. Il est clair que la riziculture est beaucoup plus valorisée que le maraîchage ou d'autres activités diversifiées à tel point qu'elle est toujours prioritaire lorsque la main-d'œuvre est limitée et le marché du travail est développé.

Nous pouvons maintenant étudier le montant des revenus selon la participation aux programmes de crédit et de formation agricole afin de détecter s'il y a des différences significatives à ce niveau.

Tableau 7 : Décomposition du revenu en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an)

particip. revenu	avec crédit	sans crédit	avec formation	sans formation	avec les 2	sans aucun
cultures*	363.084	406.203	492.583	293.676	480.143	304.005
élevage	126.672	202.639	223.098	129.636	179.611	158.164
pisciculture*	76.588	95.845	126.997	52.651	116.544	56.006
non-agricole	3.015.362	1.495.632	1.507.900	2.555.253	2.113.231	1.784.667
total	3.581.707	2.200.320	2.350.578	3.031.216	2.889.529	2.302.842

* Y compris revenu en nature du riz et du poisson auto-consommé.

Il y a relativement peu de différences entre les diverses catégories de participation aux programmes par rapport au revenu total. Les ménages avec crédit viennent en tête avec un revenu total qui atteint malgré tout moins de la moitié des ménages non-agricoles très riches déjà présentés auparavant. Les ménages avec le moins de revenus sont les ménages sans crédit, mais avec un niveau de 61 % du revenu total moyen des ménages avec crédit,

la différence n'est donc pas énorme et bien moins que les différences constatées entre les groupes de la typologie du *livelihood*. Les ménages sans formation ont plus de revenu total que ceux avec formation, mais les ménages participant aux deux programmes devancent les ménages sans aucun programme.

Selon les composantes, ce sont les ménages avec formation qui viennent en tête pour le revenu des cultures suivi de très près par les ménages participant aux deux programmes. Les ménages avec formation sont également les premiers sur la liste pour le revenu de l'élevage et de la pisciculture. Enfin, le plus fort revenu non-agricole va aux ménages avec crédit.

Les revenus non-agricoles sont les plus bas pour les ménages sans crédit, et les revenus des cultures les plus bas pour les ménages sans aucun programme. Les revenus de l'élevage sont les plus bas pour les ménages avec crédit, et le niveau minimum pour les revenus de la pisciculture se rencontre parmi les ménages sans formation.

Ces constats viennent renforcer ce que nous savons sur les programmes. Les ménages avec crédit sont plus tournés vers les activités non-agricoles, tandis que les ménages avec formation sont tous tournés vers les activités agricoles. En termes de performances économiques, les ménages avec crédit sont plus performants, et les ménages bénéficiant de la formation ont un succès plutôt mitigé. Néanmoins, les ménages qui combinent le crédit et la formation ont un niveau nettement supérieur de revenus aux ménages qui ont seulement suivi la formation, toujours plus bas que les ménages avec le crédit uniquement.

Le tableau sur les revenus diversifiés permet de constater l'effet de la formation sur la diversification des revenus.

Tableau 8 : Les revenus diversifiés en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).

particip.	avec crédit	sans crédit	avec formation	sans formation	avec les 2	sans aucun
revenu						
maraîchage (saison pluvieuse)	28.256	14.806	26.806	12.877	46.250	11.194
maraîchage (saison sèche)	15.750	28.366	26.173	21.557	25.397	30.414
fruitier	57.953	45.760	60.299	40.561	74.833	36.922
total	101.959	88.932	113.278	74.995	146.480	78.530
% du revenu agricole	28%	22%	23%	26%	31%	26%

Les ménages avec formation et crédit ont les revenus diversifiés les plus élevés, représentant un pourcentage du revenu agricole total assez élevé. Il s'agit sans doute d'une situation de synergie entre la formation et le crédit. En agriculture, le maraîchage est un moyen d'assurer des revenus plus réguliers que la riziculture qui exige une plus longue période avant de produire des revenus monétaires. Le maraîchage peut permettre le remboursement au moins des intérêts mensuels des prêts, ce qui est important pour un agriculteur qui décide d'investir dans des engrais pour le riz, un choix qui ne sera pas productif à court terme.

Ce sont les ménages sans formation qui ont le plus bas niveau de revenus diversifiés en agriculture, ce qui pourrait indiquer que la formation joue un rôle très important dans la diversification des exploitations, surtout en complément avec le crédit. Par ailleurs, il est

intéressant de noter que les ménages avec crédit, malgré le fait que ce ne soit pas de grands producteurs agricoles, ont un niveau de revenus diversifiés pour le maraîchage et de l'arboriculture tout à fait acceptable. Dans ces cas aussi, cela pourrait être une source importante de revenus pour le remboursement des intérêts du crédit.

Afin de continuer l'analyse par village, nous présentons les mêmes tableaux sur les revenus selon les cinq villages étudiés.

Tableau 9 : Décomposition du revenu en 2000 selon les villages étudiés (moyenne en riels/ménage/an).

revenu \ village	Prey Toteung	Viril	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
cultures*	352.254	500.147	174.525	611.752	303.278
élevage	133.676	251.384	153.448	193.070	155.765
pisciculture*	125.938	111.689	92.390	95.148	41.984
non-agricole	176.429	901.558	4.974.971	1.041.375	2.900.080
total	788.297	1.764.779	5.395.334	1.941.345	3.401.107

* Y compris revenu en nature du riz et du poisson auto-consommé.

Les différences entre villages sont encore une fois moins marquées que les différences entre les cinq groupes de la typologie du *livelihood* qui sont tous représentés à degrés divers dans les villages. Nous savons déjà de l'analyse sur le niveau de richesse que le village le plus pauvre est Prey Toteung et que le village le plus riche est Toul Ampil. Cette tendance se confirme par rapport aux revenus où Prey Toteung a le plus bas niveau et Toul Ampil les plus forts revenus. Dam Por a un niveau de revenus plus élevé qu'on aurait pu penser par rapport à son niveau de richesse, mais cela est certainement lié au revenu non-agricole assez élevé. Viril et Chrok Motes se trouvent au milieu, ce qui se comprend du fait de l'orientation plutôt agricole de ces deux villages et le montant moins élevé de revenu en espèces que cette composante a tendance à générer par rapport aux activités non-agricoles.

Le tableau sur les revenus diversifiés permet de mieux identifier la composition du revenu agricole.

Tableau 10 : Les revenus diversifiés en 2000 selon les villages étudiés (moyenne en riels/ménage/an).

revenu \ village	Prey Toteung	Viril	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
maraîchage (saison pluvieuse)	4.616	39.205	6.119	35.344	13.406
maraîchage (saison sèche)	8.238	86.657	2.214	10.911	21.692
fruitier	30.419	50.316	63.047	41.963	61.871
total	43.273	176.178	71.380	88.218	96.969
% du revenu agricole	12%	35%	41%	14%	32%

Nous voyons que Viril est nettement en tête pour les revenus diversifiés. C'est un constat important d'autant que le nombre d'agriculteurs riches est très élevé dans ce village, et que ce dernier groupe a fortement participé à la formation agricole ce qui paraît encore une fois confirmer une association entre ces différents facteurs.

Par contre, Prey Toteung a le niveau le plus bas de revenus diversifiés. Le programme agricole du CRS n'est pas présent dans ce village, bien que quelques ménages aient

participé à des formations passagères. Il s'agit d'un village très agricole où dominant la riziculture et la pisciculture. Le bas niveau de revenus diversifiés peut être lié aussi au fait que Prey Toteung est plus enclavé que les autres villages et donc moins orienté vers la commercialisation des produits. La question du temps disponible pour le maraîchage peut également être évoquée étant donné la forte attention prêtée par ce village à la pisciculture qui constitue une source très importante de revenus, les ménages ont peut-être fait le choix de la collecte du poisson, plus rentable en termes de temps de travail.

A Toul Ampil, village plutôt non-agricole, le montant des revenus diversifiés est assez bas, mais en pourcentage du revenu agricole total, il est plus élevé que dans les autres villages du fait qu'il y a moins de riziculture. Il s'agit, souvent, de petits jardins autour du ménage familial qui exigent peu de terre et peu de main-d'œuvre. A Dam Por, l'autre village plutôt non-agricole, ce sont surtout les revenus fruitiers qui sont importants. Comme le maraîchage, les arbres fruitiers, en tant que culture pérenne, ne demandent pas de grande surface, et encore moins de travail d'entretien.

Les revenus diversifiés représentent un pourcentage très bas du revenu agricole total à Chrok Motes. Cela provient de l'importance de la riziculture dans ce village agricole où les activités diversifiées semblent moins développées qu'à Viri malgré la formation agricole du CRS dont certains ménages ont bénéficié. Cela est important dans la mesure où l'hypothèse d'un lien entre la diversification de l'agriculture et le niveau de richesse du ménage (plus élevés à Viri qu'à Chrok Motes) semble se renforcer. On ne peut pas savoir cependant si ce sont les ménages plus riches qui s'intéressent à la diversification ou si c'est la diversification qui crée cette richesse.

Pour conclure sur les revenus, les performances économiques les plus élevées se relèvent parmi les ménages non-agricoles, les villages non-agricoles et les ménages ayant accès au crédit. Les ménages agricoles semblent moins favorisés ici bien que leur niveau de patrimoine, plus élevé, surtout en capital naturel, permette de compenser les revenus moins élevés qu'ils perçoivent. Cela pourrait également expliquer l'intérêt moins fort des agriculteurs pour le crédit. Des revenus réguliers en espèces sont nécessaires pour pouvoir tenir le calendrier des remboursements, ce qui est plus difficile en agriculture. Néanmoins, les revenus diversifiés provenant du maraîchage et de l'arboriculture permettent à certains agriculteurs de contourner ce problème, ainsi que la combinaison de revenus non-agricoles que certains ménages agricoles ont développée.

5. L'enrichissement : plus rapide chez les ménages bien dotés en ressources

Quant à la question de l'enrichissement, nous l'examinerons à travers les variables du niveau de richesse/patrimoine. Les informations à partir des enquêtes nous permettent d'établir une comparaison des évolutions. Nous pourrions ainsi, déterminer si les choix de production, de portefeuilles d'activités et de revenus permettent d'amorcer un processus d'enrichissement dans le temps pour réduire la pauvreté.

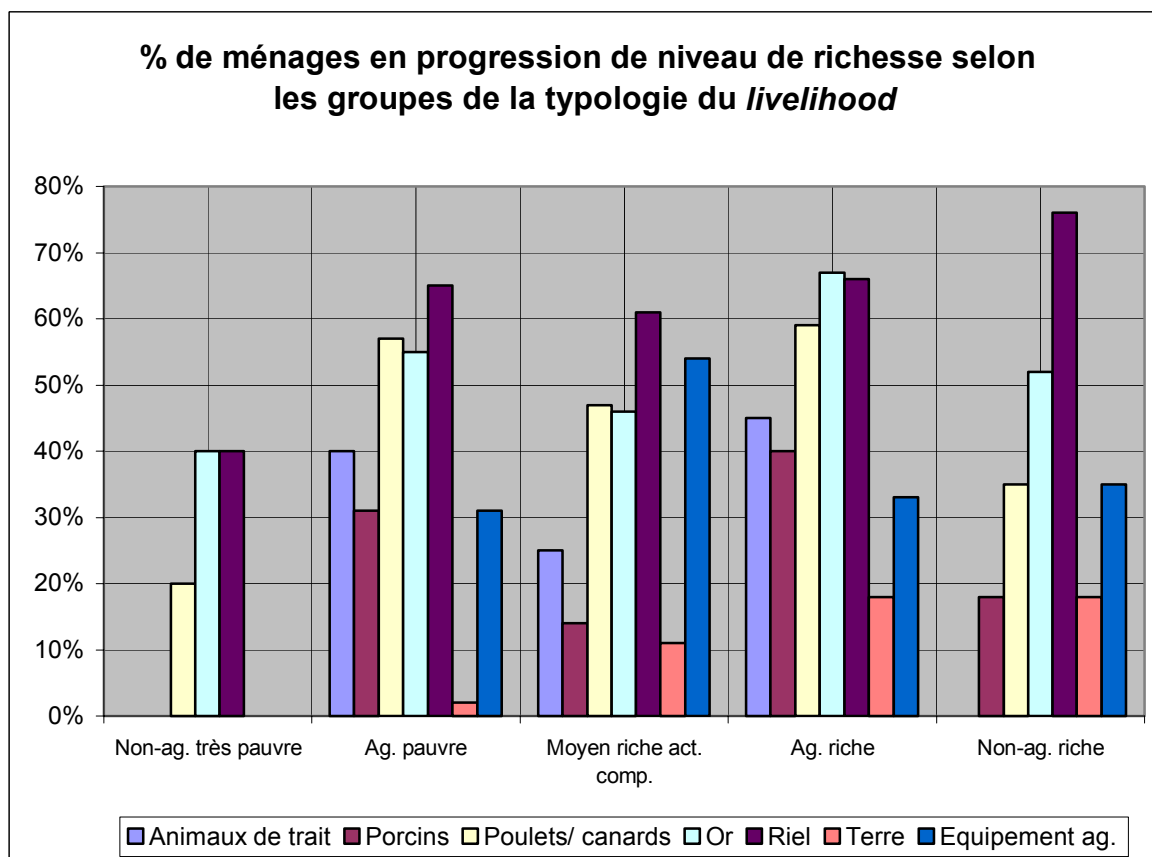
Nous examinerons d'abord les pourcentages de ménages qui ont progressé, stagné ou régressé par rapport aux variables de niveau de richesse et selon la typologie du *livelihood*. Ensuite, nous verrons les pourcentages moyens de variation selon les groupes de la typologie du *livelihood* pour percevoir les différences de variation, ainsi que les quantités moyennes de variation. Enfin, nous nous référerons aux classements des AFCM afin d'identifier les changements de classe et mesurer les ordres de grandeur de la variation au-

delà du problème des écarts-types élevés. Nous répèterons les mêmes étapes avec un découpage selon les catégories de participation dans les programmes et selon les cinq villages étudiés.

5.1. L'enrichissement selon la typologie du *livelihood*

Le pourcentage des ménages ayant progressé varie de façon importante selon la typologie du *livelihood*. Le graphique ci-dessous illustre ces différences.

Graphique 8 : La progression de niveau de richesse selon la typologie du *livelihood*.



Le groupe qui fournit les meilleurs résultats sur presque toutes les variables est le groupe des agriculteurs riches. Par contre, le groupe avec le plus faible pourcentage de ménages ayant progressé sur les variables sont les ménages non-agricoles très pauvres. Les agriculteurs pauvres ont cependant bien avancé sur la plupart des variables, tandis que les ménages non-agricoles riches, à l'exception, pour la majorité, d'une bonne performance en riels, ont obtenu des performances plus modestes ainsi que les ménages moyens riches qui n'ont progressé qu'au niveau de l'équipement agricole.

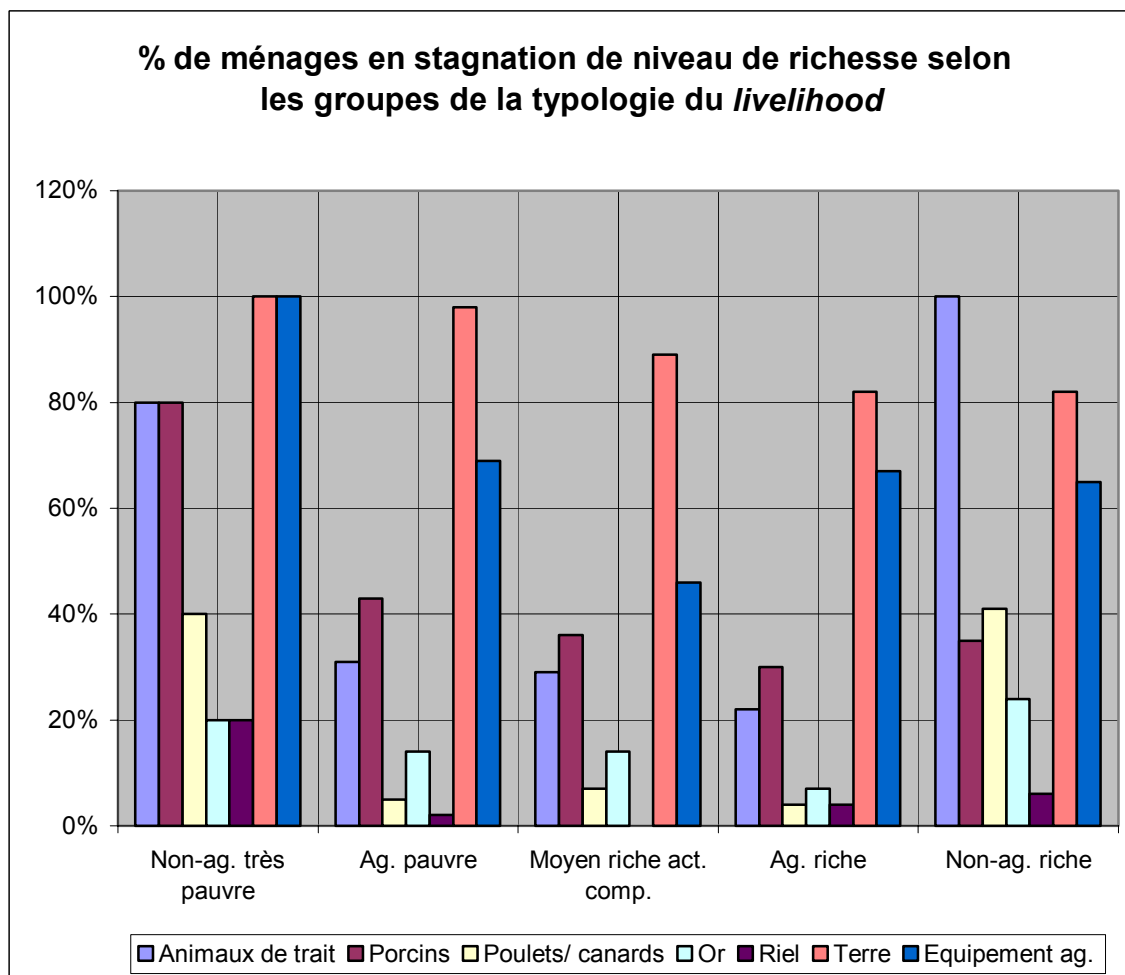
La progression en termes de richesse semble donc plus avoir suivi la progression en production qu'en revenus pour lesquels les ménages non-agricoles étaient en tête. Cela peut paraître paradoxal, mais dans la mesure où les ménages agricoles sont plus autosuffisants, ils dépensent moins leurs revenus. Par contre, les ménages non-agricoles sont obligés de dépenser une plus grande partie de leurs revenus, même pour avoir les denrées alimentaires de base telles que le riz. Enfin, la progression du niveau de richesse

couvre une période plus longue (3 ans) par rapport aux revenus qui peuvent varier d'une année à une autre, surtout en agriculture selon les intempéries.

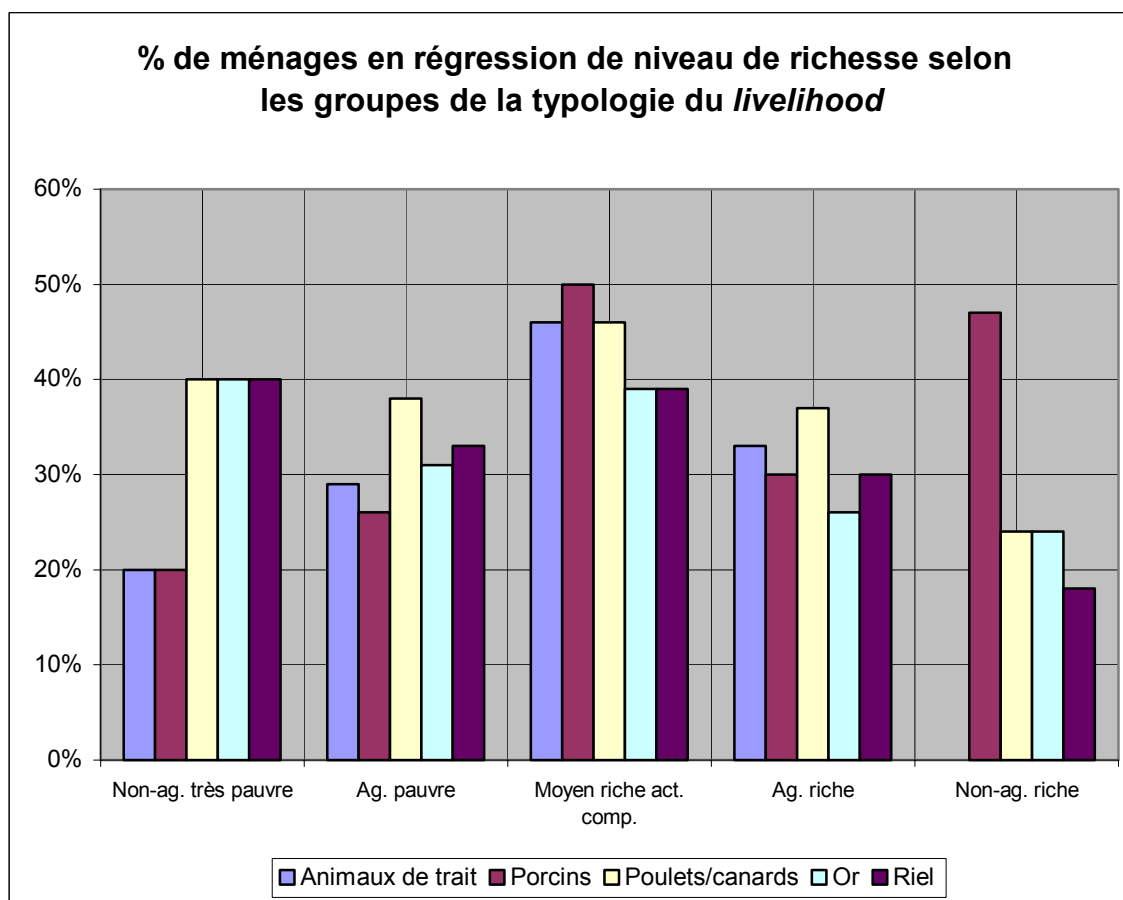
Enfin, on note aussi une forte tendance à la concentration des terres dans les mains des riches parmi lesquels le taux de ménages en progression est beaucoup plus élevé que chez les ménages pauvres.

Le graphique sur la stagnation est ici moins utile, mais il montre quelques tendances notables, notamment la forte prévalence de la stagnation parmi les ménages très pauvres, ainsi que la stagnation parmi les ménages non-agricoles sur les variables liées à l'agriculture. Le dernier constat confirme tout simplement que ces ménages n'ont pas d'animaux, de terre ou d'équipement agricole, comme nous l'avons déjà vu dans la dotation en ressources dans le chapitre quatre.

Graphique 9 : La stagnation de niveau de richesse selon la typologie du *livelihood*.



Enfin, le graphique ci-dessous donne la mesure, par catégorie, du pourcentage de ménages en régression.

Graphique 10 : La régression de niveau de richesse selon la typologie du *livelihood*.

L'incidence de la régression est plus élevée sur tous les indicateurs pour les ménages moyens riches, et moins élevée pour les ménages non-agricoles riches. Les ménages très pauvres ont un taux très bas de régression sur certains indicateurs, mais nous avons déjà vu que la plupart sont en stagnation – en fait il s'agit, dans la plupart des cas de ménages qui ne possèdent pas de biens et il n'y a pas de changement, ni positif ni négatif.

Les ménages agricoles, encore une fois, semblent plus dynamiques que les autres, en progression ou également en régression. Comme nous l'avons déjà évoqué, cela peut être dû à la nature même de l'agriculture, plus sujette aux aléas et donc plus variable dans le temps, dans le sens positif ou négatif.

Nous avons également comparé les performances par rapport aux moyennes sur les variables du niveau de richesse. La dispersion autour des moyennes reste assez élevée, nous considérons donc les chiffres à titre indicatif. Néanmoins, ils permettent de mieux prendre en compte les ordres de grandeur des variations, surtout en relativisant les petites variations pour les ménages pauvres, pour lesquels le montant, bien qu'il puisse être très conséquent en pourcentage, reste relativement petit en quantité par rapport aux variations des ménages riches. Le tableau ci-dessous permet de les comparer selon la typologie du *livelihood* par rapport à chaque variable.

Tableau 11 : Les pourcentages de variation moyens par ménage sur les indicateurs de niveau de richesse selon la typologie du *livelihood* (entre 1998 et 2001).

% de variation (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Animaux de trait (no.)	-10%	16%	-10%	19%	0%
écart-type (+/-)	0,22	0,65	0,65	0,57	0,00
Porcins (no.)	-20%	4%	-17%	17%	-12%
écart-type (+/-)	0,45	0,68	0,72	0,57	0,63
Poulets/canards (no.)	-1%	25%	11%	27%	27%
écart-type (+/-)	0,71	0,77	0,91	0,69	1,16
Or (<i>chi</i>)	0%	80%	29%	89%	42%
écart-type (+/-)	1,00	1,50	1,06	1,43	0,76
Riel (valeur)	27%	54%	90%	136%	77%
écart-type (+/-)	1,36	1,16	2,55	4,60	1,17

Les agriculteurs riches semblent avoir obtenu les meilleures performances de tous les groupes par rapport aux diverses variables de niveau de richesse, en particulier pour l'or et le riel où le pourcentage moyen d'augmentation est très significatif. Par contre, les ménages non-agricoles très pauvres ont plutôt régressé, sauf pour le riel, mais même le pourcentage moyen d'augmentation pour ce dernier est bien plus bas que pour les autres groupes. Les ménages agricoles semblent encore une fois avoir mieux progressé que les ménages non-agricoles, surtout pour l'or, les porcins et les animaux de trait.

Bien qu'indicatifs et assez dispersés autour des moyennes, ces **pourcentages de variation** en quantité sur toutes les variables permettent de confirmer les tendances que nous avons déjà vues sur les pourcentages de ménages déclarant une progression ou une régression.

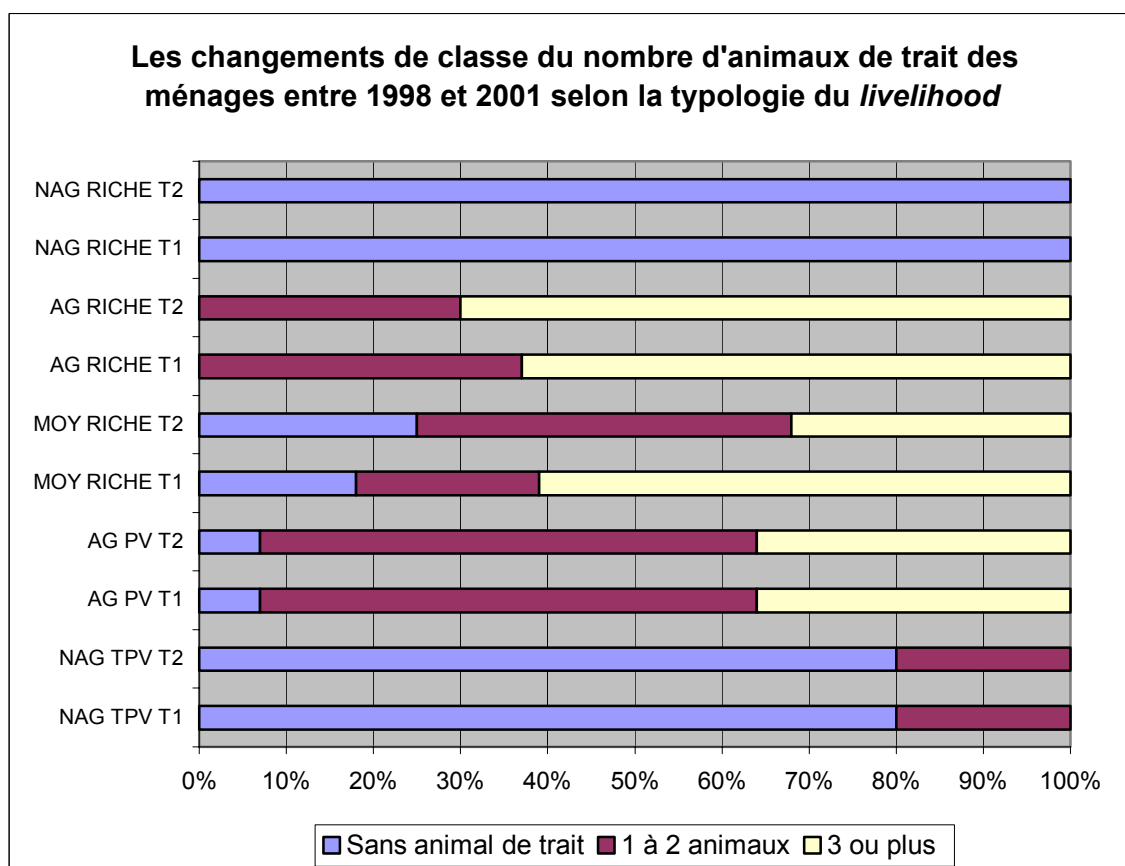
Un autre test de variation, cette fois-ci par un calcul des moyennes sur les **quantités de variation** de toutes les variables fait apparaître le même problème de dispersion autour des moyennes, mais les chiffres sont toujours intéressants à observer à titre indicatif puisqu'ils confirment de nouveau les tendances déjà constatées.

Tableau 12 : Les variations moyennes en quantité par ménage sur les indicateurs de niveau de richesse selon la typologie du *livelihood* (entre 1998 et 2001).

Quantité de variation (moyenne par ménage)	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Animaux de trait (no.)	-0,2	-0,1	-0,9	0,1	0,0
écart-type (+/-)	0,5	1,8	1,9	1,7	0,0
Porcins (no.)	-0,2	-0,1	-1,71	0,3	-1,6
écart-type (+/-)	0,5	1,2	3,6	1,8	3,5
Poulets/ canards (no.)	-2,8	-3,3	-6,0	1,9	0,3
écart-type (+/-)	17,0	18,7	23,0	13,8	16,1
Or (<i>chi</i>)	-0,4	0,5	-0,3	1,6	-1,2
écart-type (+/-)	2,3	2,8	10,6	16,1	27,5
Riel (valeur)	-24.000	29.620	71.536	115.926	1.024.735
écart-type (+/-)	49.925	241.039	332.680	489.876	3.415.444
Terre (ares moy.)	0,0	2,4	17,9	37,0	1,6
écart-type (+/-)	0,0	15,4	54,8	83,8	6,0

Tout comme nous l'avons fait dans le chapitre quatre concernant les portefeuilles d'activités, nous avons recours à une autre méthode pour contourner le problème mis en évidence de la grande dispersion autour des moyennes. En effet, nous reprenons les classements faits pour l'AFCM comme méthode alternative pour mesurer les ordres de grandeur de la variation. Ainsi, nous pouvons observer les changements de classe pour chaque variable et les comparer par année au sein de la catégorie ou entre catégories. Le premier graphique concerne les changements de classe du nombre d'animaux de trait entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.

Graphique 11 : Les changements de classe du nombre d'animaux de trait des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé :

NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

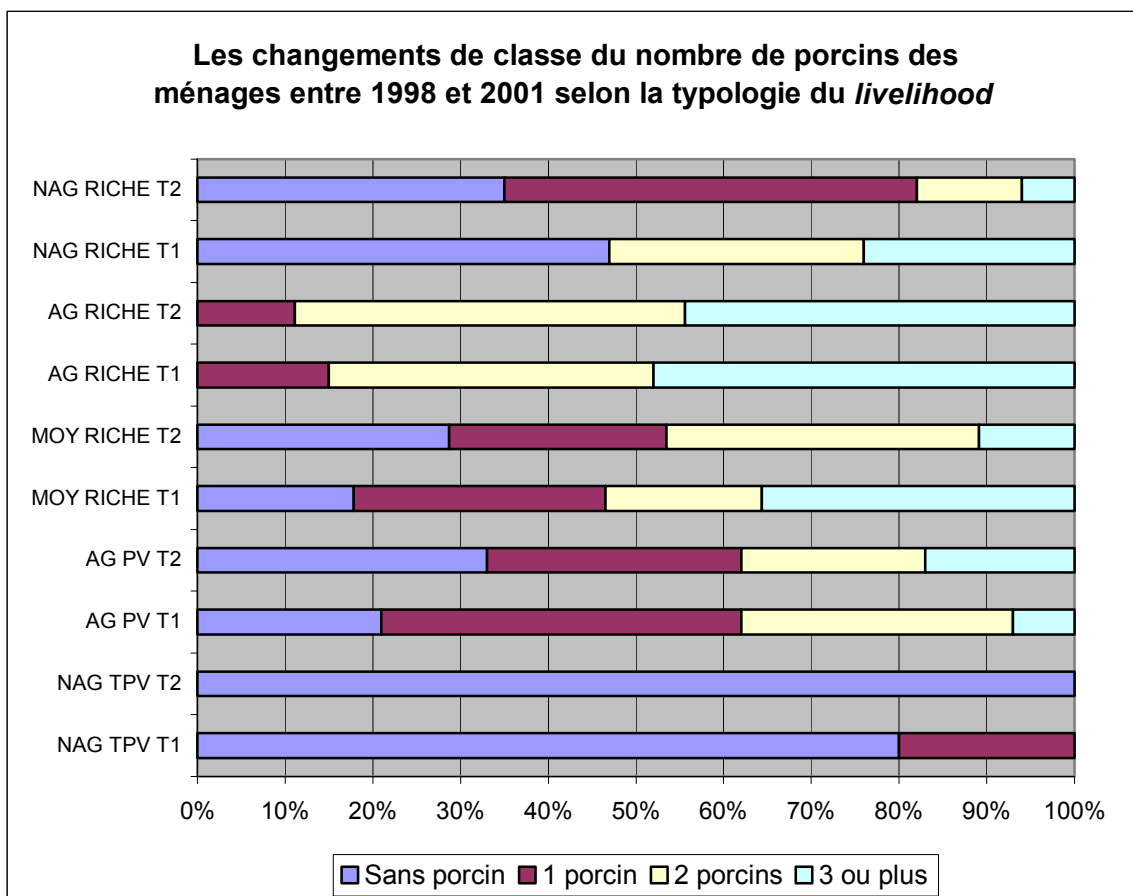
T1 = 1998
 T2 = 2001

Le graphique montre assez peu de changements de classe quant aux animaux de trait. Les ménages non-agricoles très pauvres et riches restent stables avec, pour la plupart, aucun animal de trait. Les pourcentages de ménages d'agriculteurs riches augmentent légèrement dans la classe de 3 ou plus d'animaux de trait. Les agriculteurs pauvres restent stables avec en majorité un à 2 animaux de trait. Les moyens riches régressent fortement de 3 animaux vers un ou 2 ou même aucun animal de trait. Cela peut indiquer pour ces ménages une tendance croissante vers des activités non-rizicoles qui ne demandent pas d'animal de trait.

Il est utile de noter qu'un minimum de deux bêtes est généralement nécessaire pour tirer la charrue cambodgienne.

Le graphique suivant porte sur les changements de classe du nombre de porcins.

Graphique 12 : Les changements de classe du nombre de porcins des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé :

NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

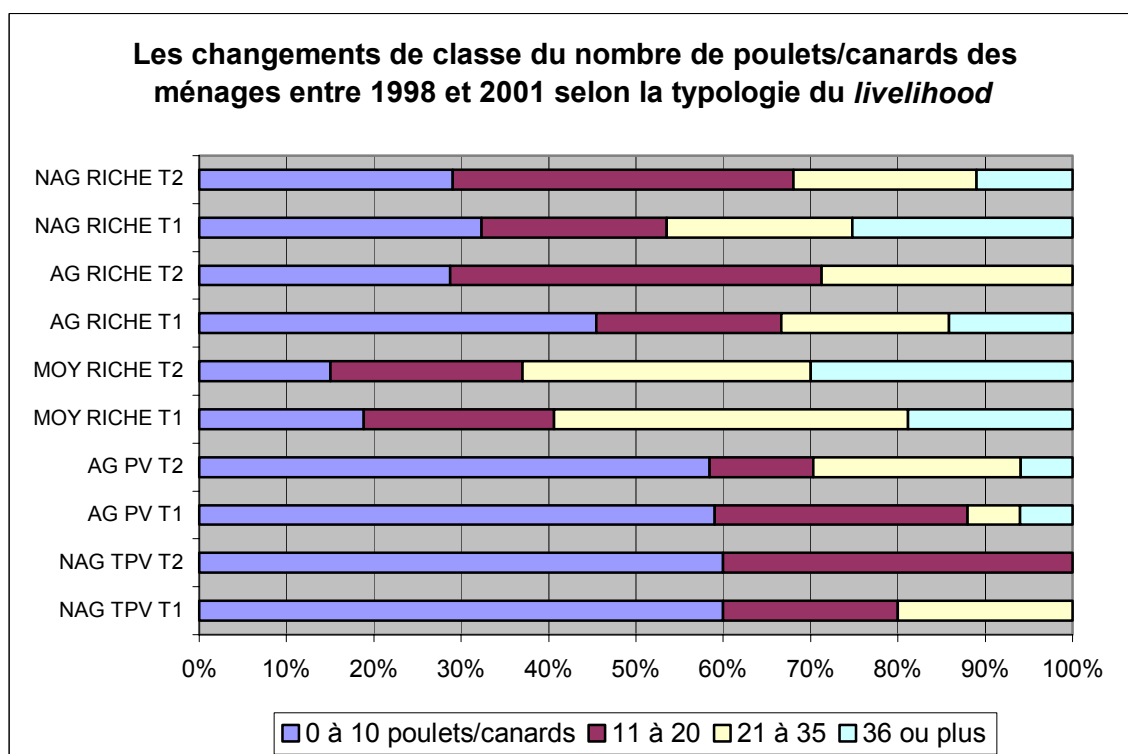
T1 = 1998
 T2 = 2001

Le graphique montre une situation préoccupante par rapport à la population porcine. Dans presque toutes les catégories de ménages, il y a une régression, sauf pour les agriculteurs riches où la situation est assez stable. La régression semble forte chez les ménages non-agricoles riches où les classes de 2 ou 3+ porcins se réduisent en faveur de la classe de un porc. Néanmoins, une minorité avance de sans porc vers un porc. Parmi les moyens riches, le pourcentage des ménages avec 3 ou plus de porcins se réduit fortement en faveur de 2 porcins, et le pourcentage de ménages sans porcins augmente fortement aussi. Parmi les agriculteurs pauvres, une minorité avance vers 3 porcins, mais un autre groupe régresse d'un porc vers aucun porc. Enfin, les ménages non-agricoles très pauvres s'orientent tous vers aucun porc.

De façon générale, aucune catégorie ne progresse, et il n'y a que les agriculteurs riches qui sont ici plutôt stables par rapport aux autres catégories qui sont en régression.

La comparaison des changements de classe pour le nombre de poulets/canards donne un peu plus d'espoir. Bien que la valeur monétaire de ces animaux ne soit pas très importante, ils représentent une source très importante de protéines, non seulement la chair mais également les œufs qui sont généralement autoconsommés, et ainsi contribuent fortement à la sécurité alimentaire des ménages éleveurs.

Graphique 13 : Les changements de classe du nombre de poulets/canards des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé :

NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

T1 = 1998
 T2 = 2001

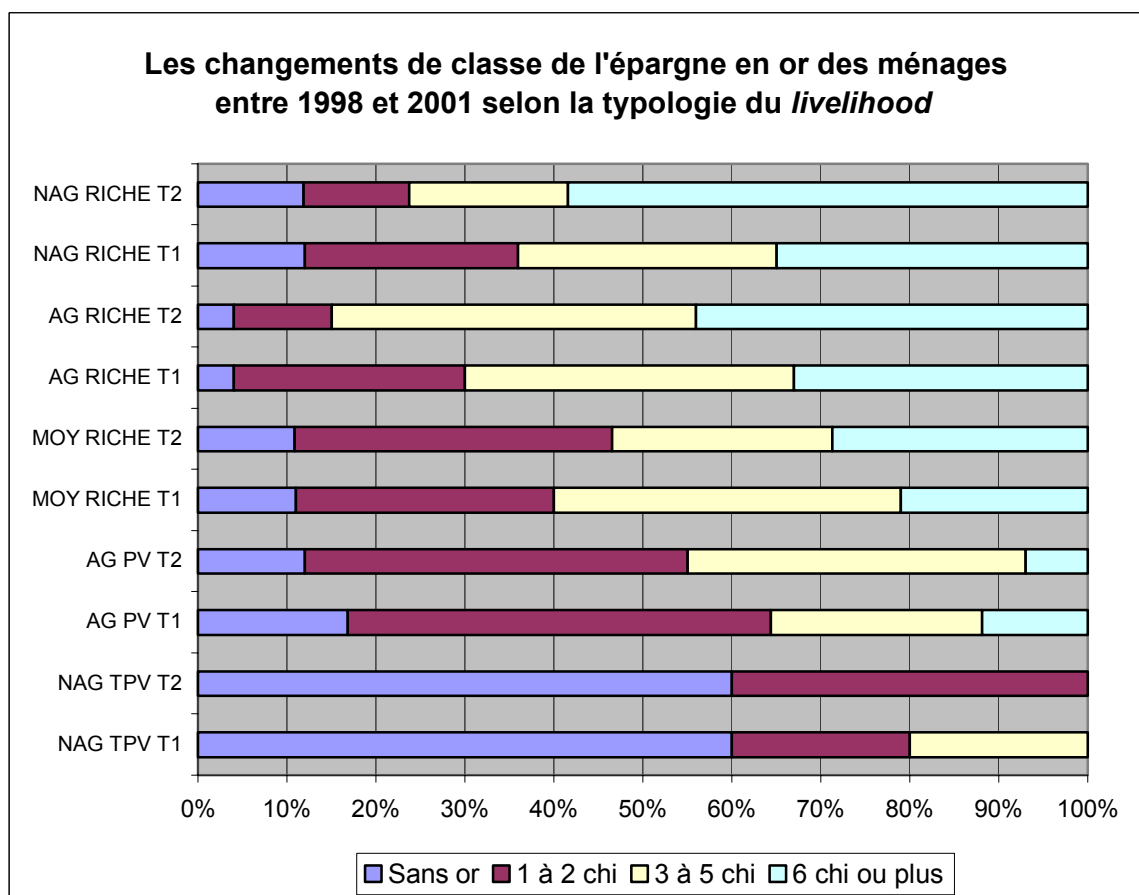
Le graphique montre des tendances parfois contradictoires. Par exemple, le pourcentage d'agriculteurs riches sans poulets/canards a baissé, mais le pourcentage avec 36 ou plus de poulets/canards a plutôt régressé en faveur de la classe de 21 à 35 ou 11 à 20. Les ménages non-agricoles riches ont une tendance plutôt à la baisse avec une réduction dans la classe de 36 ou plus en faveur de la classe de 11 à 20. Les moyens riches semblent augmenter leurs stocks de poulets/canards avec une bonne croissance de la classe 36 ou plus. Les agriculteurs pauvres suivent la même tendance mais plutôt en faveur de la classe 21 à 35. Les ménages très pauvres vont plutôt à la baisse en faveur de 11 à 20 ou 0 à 10 poulets/canards.

Nous pensons qu'il est possible que certains ménages aient substitué des poulets/canards à des cochons. Un ménage qui a peu de moyens peut plus facilement acquérir des poussins

ou des canetons que des porcelets, souvent par entraide familiale ou entre voisins. Il est possible que l'élevage de poulets/canards soit plus « rentable » en termes de sécurité alimentaire que les porcins dans une économie de subsistance, d'autant que les œufs, le plus souvent autoconsommés, représentent une source importante de protéine.

L'examen de l'épargne en or et en riels permet de poursuivre l'analyse des évolutions selon les groupes de la typologie du *livelihood*.

Graphique 14 : Les changements de classe de l'épargne en or des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé :

NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

T1 = 1998
T2 = 2001

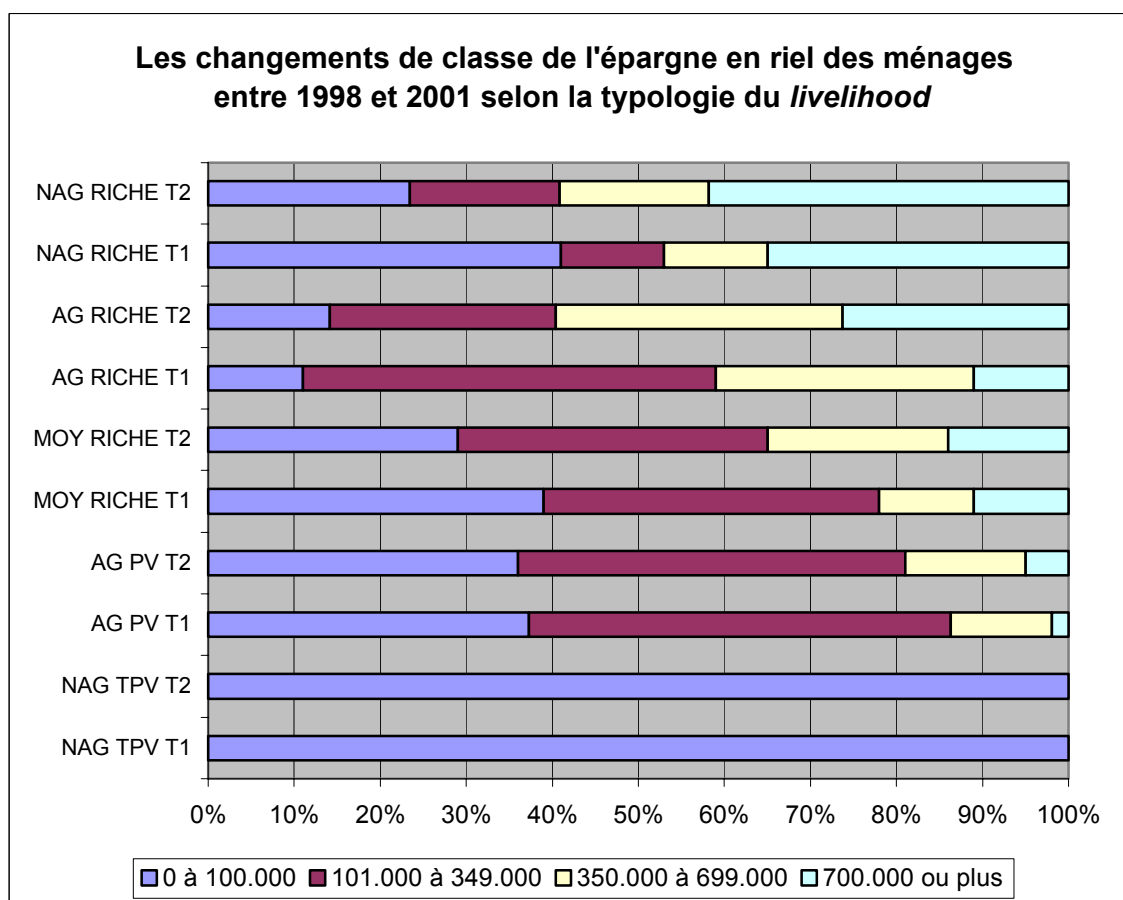
Le graphique montre des changements importants entre les différentes classes dans tous les groupes de la typologie du *livelihood*. Du côté progression, on remarque une très forte tendance vers la classe de 6 *chi* ou plus d'or (1 *chi* = US\$32) pour les non-agriculteurs riches. Les agriculteurs riches et les moyens riches font la même progression, mais moins rapidement. Par contre, au niveau des moyens riches, il y a une certaine régression du groupe ayant 3 à 5 *chi* d'or vers le groupe avec 1 à 2 *chi* d'or, les résultats sont donc composites. Les résultats sont également hétérogènes pour les agriculteurs pauvres où la classe avec 1 à 2 *chi* d'or se réduit en faveur de la classe avec 3 à 5 *chi* d'or, mais la classe

avec 6 *chi* ou plus d'or se réduit aussi. Enfin, la classe de 3 à 5 *chi* d'or disparaît chez les très pauvres en faveur de 1 à 2 *chi* d'or, indiquant une régression.

En résumé pour l'or, les plus fortes hausses ont été enregistrées parmi les ménages riches ; les moyens riches et les pauvres ont des résultats mitigés, parfois à la hausse mais parfois à la baisse ; tandis que les très pauvres sont plutôt en régression.

Le graphique ci-après illustre les changements de classe pour l'épargne en riel.

Graphique 15 : Les changements de classe de l'épargne en riels des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé :

NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

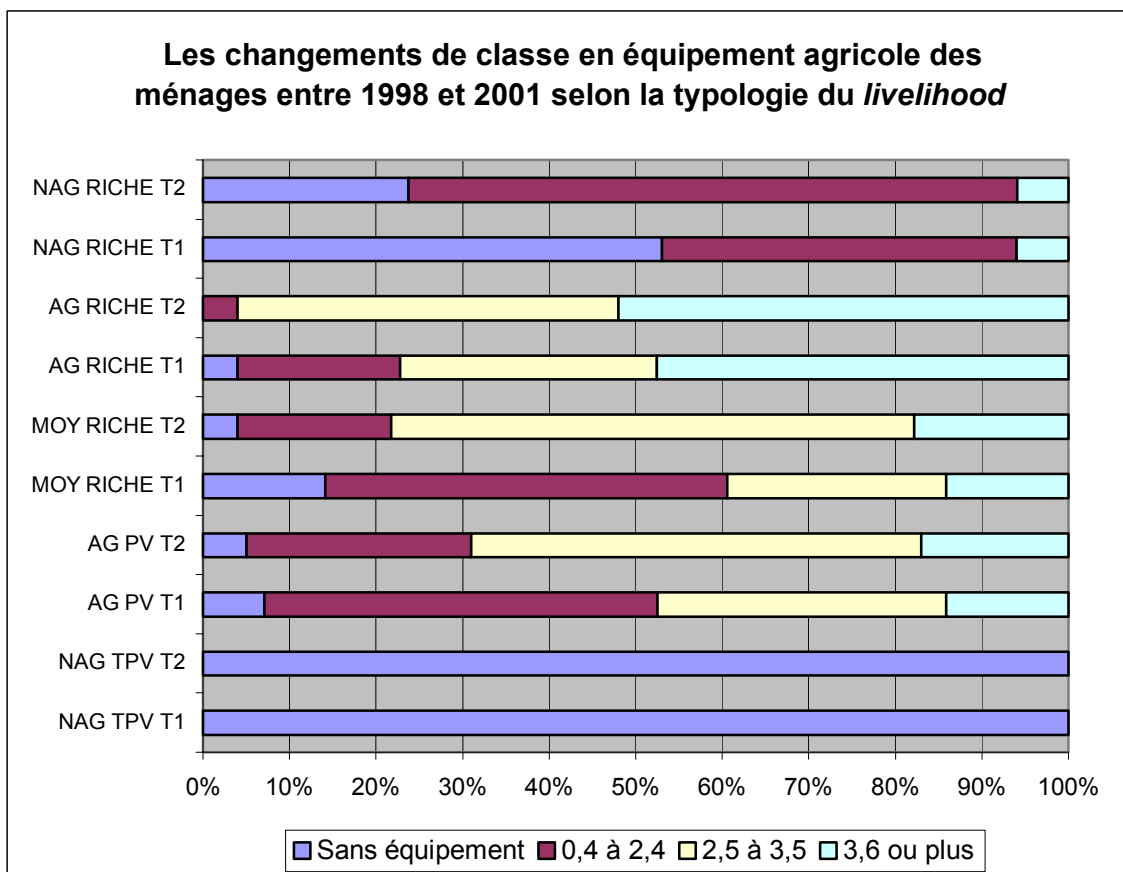
T1 = 1998
 T2 = 2001

Le graphique montre une très forte progression vers les classes élevées de riels chez les agriculteurs riches. Les ménages non-agricoles riches progressent dans ce sens également ainsi que les moyens riches mais moins rapidement. Les agriculteurs pauvres progressent très légèrement vers les hautes classes, mais les ménages très pauvres ne progressent absolument pas.

L'épargne en riel suit plus ou moins la même tendance que l'épargne en or : les riches s'enrichissent fortement, les moyens riches et les pauvres s'enrichissent légèrement et les très pauvres stagnent.

La situation pour l'équipement agricole présentée dans le graphique ci-dessous est beaucoup plus positive globalement.

Graphique 16 : Les changements de classe de l'équipement agricole des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé

niveleuse = 0,3
 charrette a repiquage = 0,3
 charrue = 0,4
 pompe manuelle = 2,4

charrette a bœuf = 9,2
 motopompe = 14,1
 décortiqueuse = 73,3

T1 = 1998
T2 = 2001

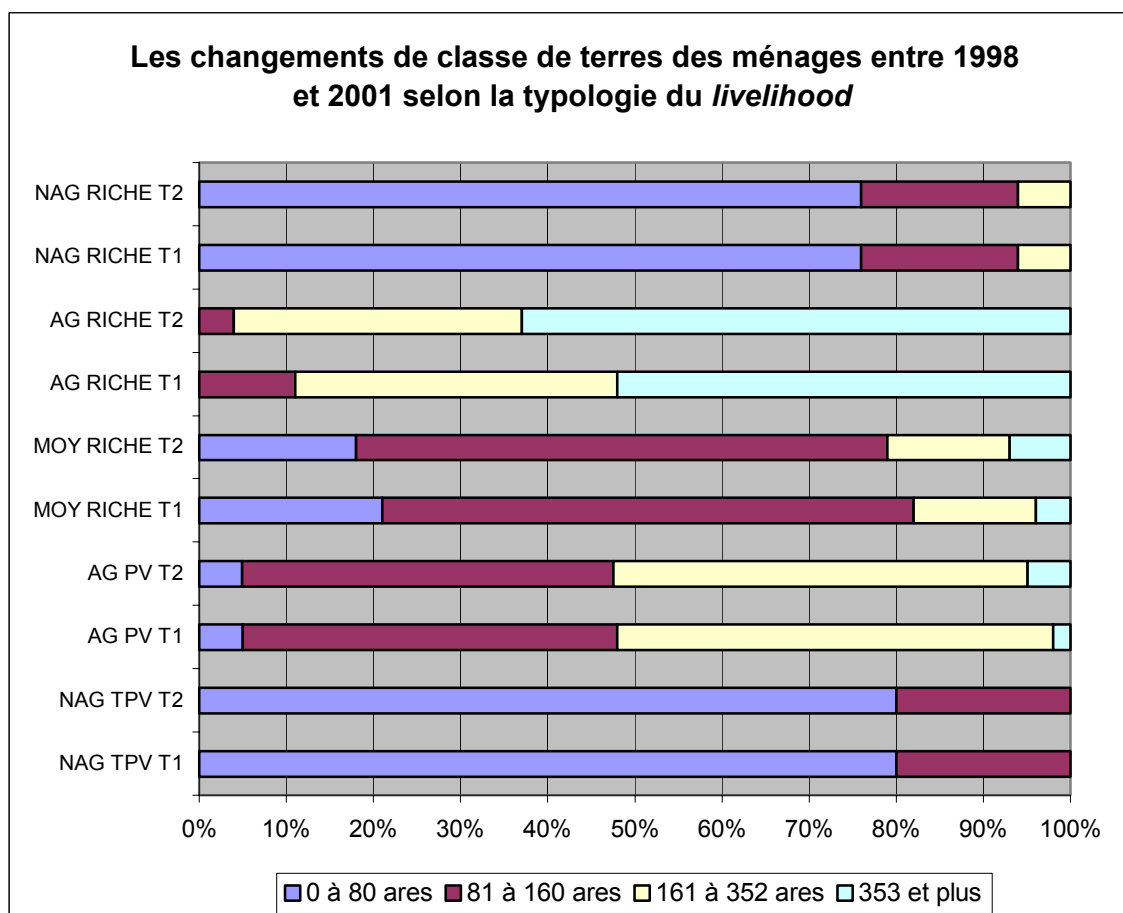
NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

Le graphique indique que les ménages non-agricoles riches progressent fortement de la classe des ménages sans équipement vers un minimum d'équipement, notamment par l'acquisition d'une pompe manuelle. Les agriculteurs riches progressent des basses classes d'équipement vers des classes plus élevées d'équipement grâce à l'acquisition de pompe manuelle, de motopompe ou de décortiqueuse. Les moyens riches et les agriculteurs pauvres progressent fortement de sans ou peu d'équipement vers le troisième niveau

d'équipement souvent avec l'acquisition d'une pompe manuelle. Les très pauvres ne progressent pas du tout de classe. Les agriculteurs riches restent toujours en tête avec le plus haut niveau d'équipement agricole de toutes les catégories, mais la variation est plus prononcée pour les moyens riches et les ménages non-agricoles riches qui avaient commencé avec un plus bas niveau d'équipement.

En ce qui concerne la terre, il y a assez peu de changement entre les classes comme le montre le graphique ci-dessous.

Graphique 17 : Les changements de classes de terres des ménages entre 1998 et 2001 selon la typologie du *livelihood*.



Clé :

NAG TPV = ménages non-agricoles très pauvres
 AG PV = ménages agricoles pauvres
 MOY RICHE = ménages moyens riches avec activités complémentaires
 AG RICHE = ménages agricoles riches
 NAG RICHE = ménages non-agricoles riches

T1 = 1998
 T2 = 2001

Les agriculteurs riches semblent avoir le mieux progressé en terre, passant de la troisième classe à la quatrième classe et dans une moindre mesure de la deuxième vers la troisième classe. Les moyens riches ont légèrement progressé dans le même sens et les agriculteurs pauvres encore moins. Les ménages non-agricoles sont plutôt restés stationnaires.

Pour conclure cette analyse approfondie de l'enrichissement selon les changements de classes parmi les groupes de la typologie du *livelihood*, nous avons construit un tableau synthétique reflétant les ordres de grandeur tels qu'ils apparaissent dans les graphiques.

Tableau 13 : Tableau synthétique des ordres de grandeur de l'enrichissement selon les graphiques de changements de classe.

	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Animaux de trait	stat.	stat.	--	+	stat.
Porcins	-	+/-	--	+	--
Poulets/canards	-	+	++	+/-	--
Or	-	+/-	++	++	+++
Riel	stat.	+	++	+++	++
Terre	stat.	+	++	+++	stat.
Equipement agricole	stat.	++	+++	++	+++

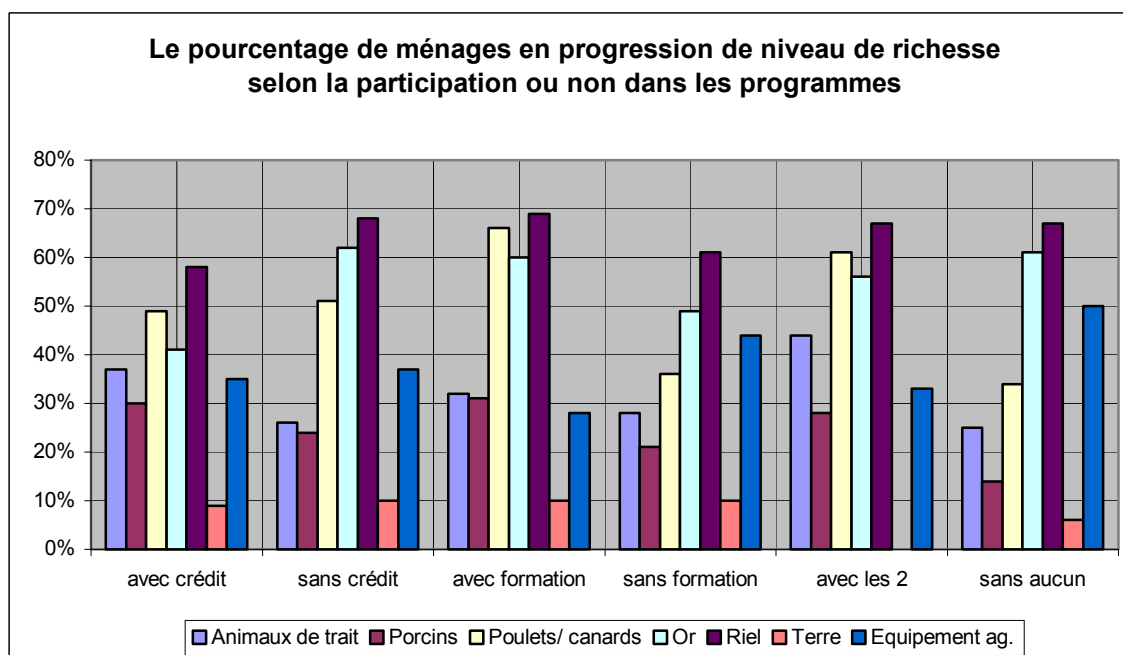
* stat. = sans changement.

Il est assez net que les agriculteurs riches progressent le plus en ordre de grandeur suivi des ménages moyen riches et des ménages non-agricoles riches. Les agriculteurs pauvres progressent plus ou moins, les cas sont mitigés. Les ménages non-agricoles très pauvres sont soit stationnaires soit régressent.

5.2. L'enrichissement selon la participation aux programmes

Le découpage selon la participation ou non aux programmes permet de savoir si la situation des participants est différente des non-participants. Le graphique ci-dessous compare le pourcentage de ménages ayant progressé sur toutes les variables de niveau de richesse selon leurs différentes formes de participation aux programmes.

Graphique 18 : La progression de niveau de richesse selon la participation dans les programmes.

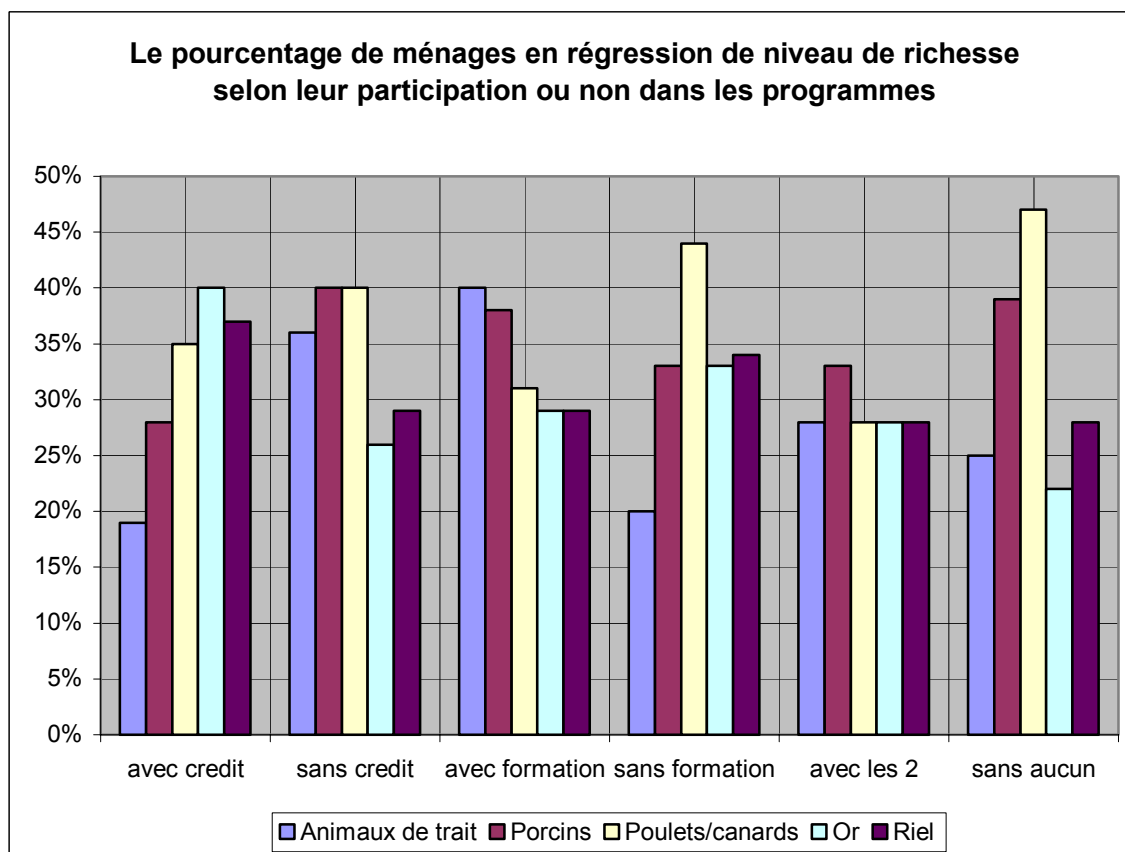


Globalement, il semble que ce sont les ménages avec formation agricole qui progressent le plus souvent mais non sur toutes les variables. Les ménages sans aucun programme ou sans formation ont moins souvent progressé sur la majorité des variables, suivis de près

par les ménages avec crédit. Comme nous l'avons indiqué au début du chapitre, on ne peut pas établir une causalité entre la participation aux programmes et l'enrichissement compte tenu du grand nombre de facteurs qui peuvent intervenir en dehors des programmes. Néanmoins, il est utile de souligner que les participants à la formation agricole ont avancé plus que les autres groupes.

Le graphique suivant permet de comparer les pourcentages de régression selon les catégories de participation aux programmes.

Graphique 19 : La régression de niveau de richesse selon la participation dans les programmes.



La régression est assez dispersée, et il est difficile de trouver une tendance très nette. Par rapport à l'épargne en or et en riel, ce sont les ménages avec crédit et les ménages sans formation qui ont le plus régressé. Pour les animaux, cela varie de façon importante, mais, en moyenne, ce sont les ménages sans crédit qui ont régressé le plus souvent, suivi des ménages sans aucun programme. Néanmoins, les ménages avec formation ont vu une chute dans le nombre de leurs animaux de trait dans 40 % des cas.

Par économie d'espace, nous ne reproduisons pas tous les graphiques des changements de classe sur les variables de niveau de richesse/patrimoine selon la participation, mais nous donnons les chiffres dans le tableau ci-dessous avec des surlignages en bleu et en orange pour faciliter les comparaisons importantes.

Tableau 14 : La variation entre les classes sur les variables de niveau de richesse/patrimoine selon la participation aux programmes.

	AC T1	AC T2	SC T1	SC T2	AF T1	AF T2	SF T1	SF T2	DP T1	DP T2	AP T1	AP T2
AT1	44%	42%	13%	17%	10%	15%	38%	36%	33%	33%	28%	28%
AT2	28%	28%	38%	43%	31%	36%	38%	39%	17%	22%	39%	44%
AT3	28%	30%	49%	40%	59%	48%	25%	25%	50%	44%	33%	28%
PO1	33%	35%	16%	24%	12%	19%	31%	36%	22%	28%	25%	33%
PO2	26%	26%	25%	25%	24%	24%	26%	26%	22%	28%	25%	28%
PO3	16%	23%	34%	30%	33%	29%	23%	26%	28%	22%	33%	28%
PO4	26%	16%	25%	21%	31%	28%	20%	12%	28%	22%	17%	11%
CD1	42%	42%	37%	25%	40%	19%	38%	43%	39%	22%	33%	33%
CD2	21%	23%	24%	38%	21%	33%	25%	33%	22%	22%	28%	39%
CD3	23%	30%	22%	24%	24%	35%	21%	18%	22%	44%	19%	17%
CD4	14%	5%	17%	13%	16%	14%	16%	7%	17%	11%	19%	11%
RL1	44%	35%	29%	28%	26%	26%	43%	34%	44%	39%	42%	36%
RL2	28%	33%	46%	33%	47%	26%	33%	39%	28%	22%	36%	39%
RL3	14%	12%	16%	25%	21%	29%	10%	12%	17%	17%	8%	14%
RL4	14%	21%	9%	15%	7%	19%	15%	15%	11%	22%	14%	11%
OR1	16%	16%	12%	9%	5%	12%	21%	12%	11%	17%	22%	8%
OR2	26%	30%	38%	29%	36%	26%	31%	33%	33%	28%	39%	33%
OR3	35%	26%	29%	34%	35%	29%	28%	33%	28%	17%	19%	33%
OR4	23%	28%	21%	28%	24%	33%	20%	23%	28%	39%	19%	25%
TR1	33%	33%	15%	13%	12%	10%	30%	30%	22%	22%	22%	22%
TR2	35%	33%	36%	34%	28%	26%	43%	41%	22%	22%	42%	42%
TR3	23%	21%	34%	33%	35%	35%	26%	23%	33%	33%	33%	31%
TR4	9%	14%	16%	20%	26%	29%	2%	7%	22%	22%	3%	6%
EQ1	21%	14%	17%	8%	9%	3%	28%	16%	17%	11%	31%	17%
EQ2	42%	30%	34%	21%	26%	16%	48%	33%	22%	17%	42%	28%
EQ3	21%	37%	26%	46%	36%	47%	13%	39%	33%	39%	14%	42%
EQ4	16%	19%	22%	25%	29%	35%	12%	12%	28%	33%	14%	14%

Clé :

AT = animaux de trait

PO = porcins

CD = poulets/canards

RL = riel cambodgien

OR = or

TR = terre

EQ = équipement agricole

1 = sans/très peu

2 = peu

3 = assez

4 = beaucoup

T1 = 1998

T2 = 2001

AC = avec crédit

SC = sans crédit

AF = avec formation

SF = sans formation

DP = deux programmes

AP = aucun programme

Surlignage orange = forte augmentation

Surlignage bleu = forte réduction

Les tendances les plus remarquables dans le tableau peuvent être résumées ainsi :

- pour les animaux de trait, les pourcentages de ménages sans crédit et les ménages avec formation ayant de nombreux animaux de trait se réduisent sensiblement ;
- le pourcentage de ménages sans porcins augmente sensiblement dans les catégories « sans crédit », « avec formation » et « aucun programme ». Par contre, le pourcentage de ménages avec de nombreux de porcins se réduit sensiblement dans les catégories « avec crédit » et « sans formation » ;

- dans presque toutes les catégories, il y a une réduction des pourcentages de ménages sans poulets/canards et beaucoup de poulets/canards en faveur des deux classes intermédiaires de poulets/canards ;
- il y a une forte augmentation dans les classes élevées en riel dans toutes les catégories sauf les ménages sans formation et les ménages sans aucun programme ; ce phénomène s'accompagne d'une forte réduction dans les classes avec peu ou pas de riel ;
- les ménages « sans crédit », « avec formation » et « avec les deux programmes » augmentent fortement leur présence dans la classe d'or important, ce qui s'accompagne d'une réduction de l'effectif dans les classes inférieures ;
- il y a peu de changement dans les classes de la terre sauf pour les ménages « avec crédit » ou « sans formation » qui augmentent légèrement leur présence dans la classe de terre importante ;
- l'équipement agricole augmente fortement dans la troisième classe pour toutes les catégories, bien que l'augmentation soit moins forte pour les ménages participant aux deux programmes. Les classes inférieures se réduisent sensiblement aussi.

Il est difficile de tirer des conclusions générales puisque les tendances sont assez contrastées et dépendent des variables. Néanmoins, on peut dire que les progressions les plus importantes semblent s'être réalisées dans la catégorie des ménages avec formation surtout au niveau de l'épargne en riel et en or. Les ménages ayant suivi les deux programmes ont également réalisé des augmentations importantes surtout sur les deux variables de l'épargne qui sont sans doute les plus importantes hiérarchiquement parmi toutes les variables.

Les ménages avec crédit semblent avoir mieux réussi au niveau de l'épargne en riels, l'équipement agricole et la terre.

Les performances les moins bonnes ont été réalisées par les ménages sans aucun programme. Ils ne se sont surclassés qu'au niveau de l'équipement agricole qui a fortement augmenté dans la troisième classe ainsi que la troisième classe de l'épargne en or.

Les performances quant aux animaux sont assez hétérogènes. Globalement, la population porcine semble être en réduction. Les animaux de trait sont plus ou moins stables avec une légère diminution dans la classe la plus élevée. Les poulets/canards semblent être en augmentation globalement, quoique le pourcentage de ménages en possédant un grand nombre est en baisse.

Pour conclure sur le découpage selon la participation aux programmes, les différences entre les catégories sont beaucoup moins importantes et parfois contradictoires par rapport à ce que nous avons vu sur les groupes de la typologie du *livelihood*. Cela dit, on constate que les ménages avec formation s'en sortent mieux, ce qui est en conformité avec les résultats de la typologie du *livelihood* où la grande majorité des agriculteurs riches a participé à la formation agricole. Globalement, les ménages ayant eu recours au crédit ainsi que ceux ayant participé aux deux programmes ont avancé, mais moins fortement que les ménages avec formation.

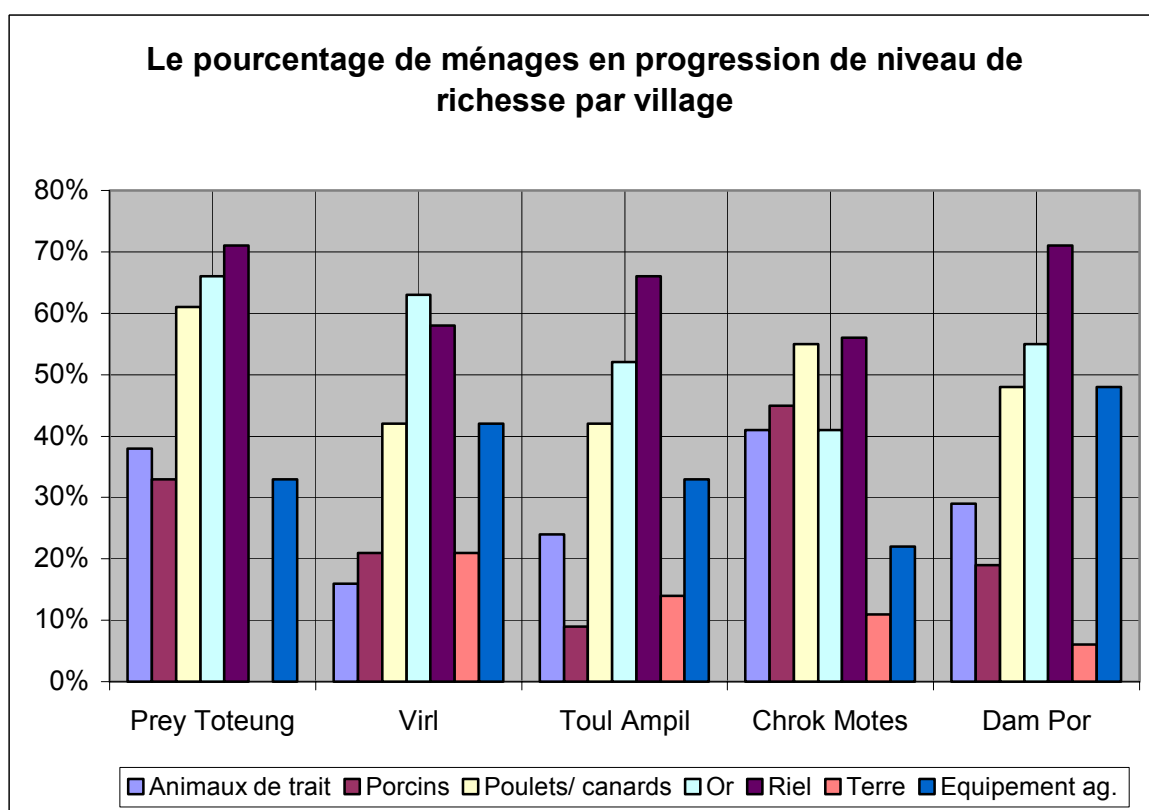
La typologie du *livelihood* semble être un outil plus puissant de prévision de l'enrichissement que le simple fait d'avoir participé dans les programmes de crédit et ou

de formation agricole. Comme les programmes sont ouverts à toute catégorie de ménages sans restriction (à part la nécessité d'inspirer la confiance du groupe solidaire qui peut dans certains cas réduire l'accès au crédit), des ménages de capacités et de dotations différentes participent et leurs résultats sont moins homogènes que les groupes de la typologie du *livelihood* basés sur le niveau de richesse, la production, les revenus, l'autosuffisance et la diversité.

5.3. L'enrichissement selon les villages

Concernant l'enrichissement par rapport aux villages étudiés, les tendances globales sont, là encore, difficiles à dégager. Certains villages ont des résultats plus élevés pour certaines variables et moins élevés pour d'autres. Le graphique ci-dessous permet de les visualiser.

Graphique 20 : La progression de niveau de richesse par village.

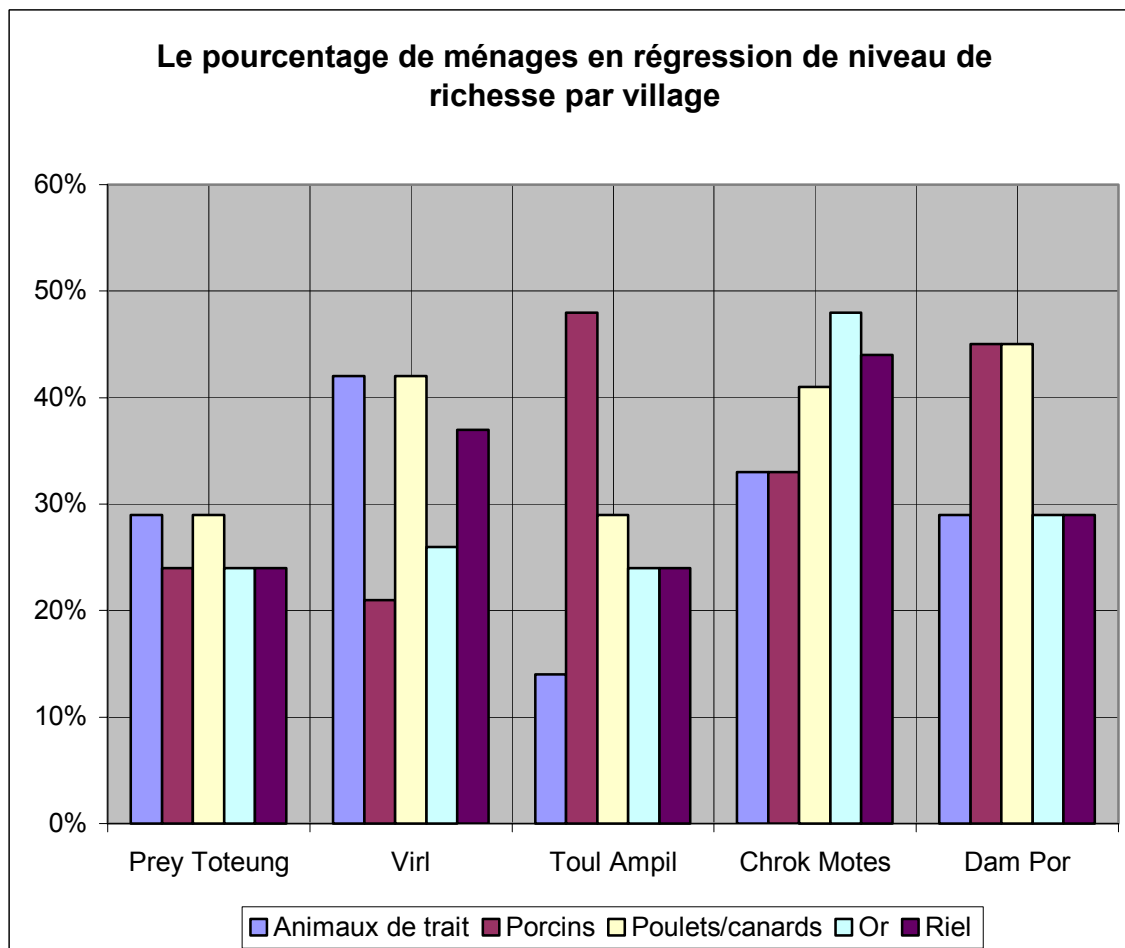


Nous voyons que pour les animaux généralement, c'est à Prey Toteung et à Chrok Motes que le pourcentage de ménages ayant progressé est le plus élevé. A Toul Ampil et à Viri, le pourcentage de progression est le plus faible pour les animaux. Pour l'épargne en espèces, c'est à Prey Toteung, Dam Por et Viri où les pourcentages de ménages en progression sont les plus élevés. Par contre, la progression par rapport au foncier est plus fréquente à Viri et à Toul Ampil. Enfin, la progression en équipement agricole est plus fréquente à Dam Por et à Viri qu'ailleurs.

On peut mieux comprendre ces différences en se rappelant que les ménages ne privilégient pas les mêmes formes d'épargne, les ménages agricoles privilégient les animaux et l'or, les ménages non-agricoles préfèrent le riel et l'or. La terre et l'équipement agricole sont généralement privilégiés également par les ménages agricoles.

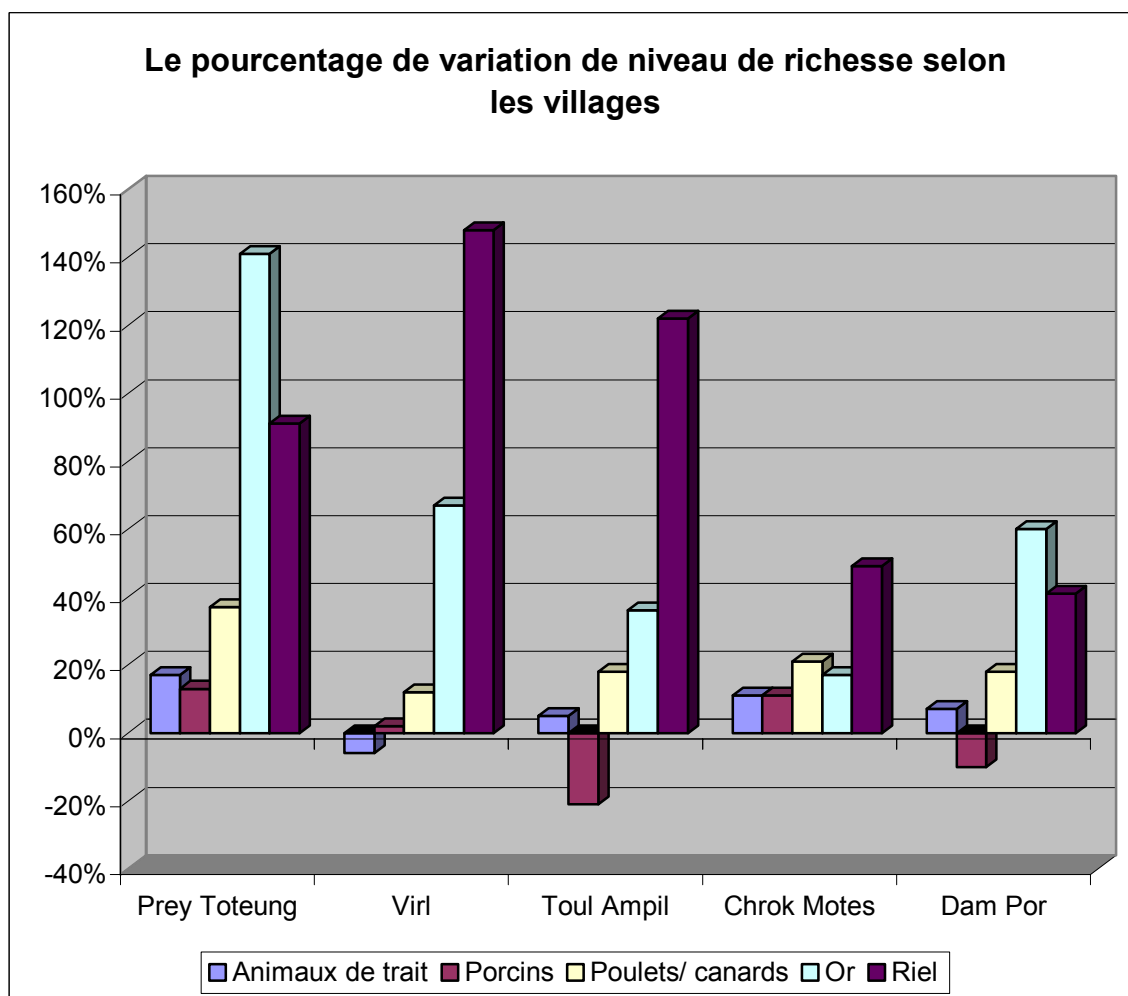
Le graphique ci-dessous sur la régression permettra d'approfondir l'analyse sur les évolutions dans les villages.

Graphique 21 : La régression de niveau de richesse par village.



Le village qui est plus souvent en régression globalement semble être Chrok Motes, ce qui est conforme à ses performances en production rizicole. Prey Toteung et Toul Ampil semblent avoir le moins de cas de régression globalement, bien que cela dépende de la variable.

Nous pouvons poursuivre l'analyse en observant les pourcentages moyens de variation. Le graphique ci-dessous permet de visualiser ces éléments en détail.

Graphique 22 : Le pourcentage de variation de niveau de richesse selon les villages.

La grande dispersion autour des moyennes constitue, une nouvelle fois, un problème, mais nous ne nous y attarderons pas plus, étant donné que la méthode des changements de classe permet de le contourner. Cependant, nous avons jugé utile de présenter ce graphique puisqu'il permet de constater que le problème de la régression des porcins paraît concentré surtout dans deux villages (Toul Ampil et Dam Por) où il est probable qu'une maladie porcine a sévi avec des effets co-variants. C'est un bon exemple des problèmes soulevés par l'école néo-institutionnelle pour expliquer la défaillance du marché du crédit pour risques élevés dans les activités du secteur rural et qui permet d'expliquer la frilosité des banques à financer ce secteur.

Enfin, on note que l'augmentation en or est très élevée à Prey Toteung. Il s'agit de ménages qui ont commencé avec très peu d'or et qui en ont accumulé un peu pendant la période de l'étude. Ils ne sont pas riches, mais comme ils ont commencé avec un niveau assez bas, l'augmentation, en pourcentage, paraît plus importante. La présentation des changements en pourcentage a l'avantage de relativiser la variation.

Le tableau suivant présente les changements de classes sur les variables de niveau de richesse/patrimoine selon les villages afin de contourner le problème des moyennes.

Tableau 15 : La variation entre les classes sur les variables de niveau de richesse/patrimoine selon les villages.

	P.T. T1	P.T. T2	Vir1 T1	Vir1 T2	T.A. T1	T.A. T2	C.M. T1	C.M. T2	D.P. T1	D.P. T2
AT1	5%	5%	21%	26%	57%	57%	11%	7%	29%	35%
AT2	67%	57%	26%	26%	10%	14%	41%	56%	29%	32%
AT3	29%	38%	53%	47%	33%	29%	48%	37%	42%	32%
PO1	19%	29%	16%	26%	52%	52%	15%	15%	13%	23%
PO2	43%	19%	16%	11%	0%	19%	30%	30%	32%	39%
PO3	19%	38%	53%	37%	5%	14%	22%	22%	39%	29%
PO4	19%	14%	16%	26%	43%	14%	33%	33%	16%	10%
CD1	43%	29%	37%	26%	48%	48%	26%	22%	42%	32%
CD2	24%	38%	16%	47%	14%	14%	26%	26%	29%	39%
CD3	19%	24%	32%	5%	29%	33%	30%	44%	10%	19%
CD4	14%	10%	16%	21%	10%	5%	19%	7%	19%	10%
RL1	33%	38%	32%	32%	38%	19%	41%	33%	29%	29%
RL2	43%	24%	42%	32%	19%	19%	37%	44%	52%	39%
RL3	19%	24%	21%	26%	5%	24%	19%	11%	13%	19%
RL4	5%	14%	5%	11%	38%	38%	4%	11%	6%	13%
OR1	5%	10%	16%	11%	0%	14%	15%	11%	26%	13%
OR2	62%	24%	32%	16%	14%	5%	30%	41%	32%	48%
OR3	24%	43%	32%	53%	43%	10%	30%	30%	29%	26%
OR4	9%	24%	21%	21%	43%	71%	26%	19%	13%	13%
TR1	0%	0%	21%	21%	43%	43%	7%	7%	32%	29%
TR2	33%	33%	11%	5%	29%	29%	37%	33%	55%	55%
TR3	48%	48%	47%	42%	24%	24%	30%	22%	13%	16%
TR4	19%	19%	21%	32%	5%	5%	26%	37%	0%	0%
EQ1	10%	5%	21%	16%	29%	19%	7%	4%	26%	10%
EQ2	48%	29%	21%	5%	52%	43%	30%	26%	35%	19%
EQ3	19%	43%	32%	42%	5%	19%	33%	41%	29%	61%
EQ4	24%	24%	26%	37%	14%	19%	30%	30%	10%	10%

Clé :

AT = animaux de trait

PO = porcins

CD = poulets/canards

RL = riel cambodgien

OR = or

TR = terre

EQ = équipement agricole

1 = sans/très peu

2 = peu

3 = assez

4 = beaucoup

P.T. = Prey Toteung

T.A. = Toul Ampil

C.M. = Chrok Motes

D.P. = Dam Por

T1 = 1998

T2 = 2001

Surlignage orange = forte augmentation

Surlignage bleu = forte réduction

Les grandes tendances qui apparaissent sur ce tableau sont les suivantes :

- les effectifs dans les classes hautes d'animaux de trait sont en forte baisse à Chrok Motes et à Dam Por, par contre, le pourcentage de ménages avec de nombreux animaux de trait à Prey Toteung augmente fortement ;
- les pourcentages de ménages avec de nombreux porcins à Toul Ampil ou la troisième classe de porcins à Dam Por se réduisent fortement en faveur des classes inférieures ; par contre, l'effectif avec de nombreux porcins est en augmentation à Vir1, simultanément avec une augmentation dans la classe des ménages sans

- porcin ; la même tendance contradictoire se rencontre à Prey Toteung avec des progressions pour certains ménages et des régressions pour d'autres ;
- les pourcentages de ménages avec de nombreux poulets/canards à Chrok Motes et à Dam Por sont en baisse en faveur de la classe inférieure ;
 - la classe avec une somme en riels importante est en forte augmentation partout sauf à Toul Ampil où elle est stable ;
 - la classe avec de l'or en quantité importante est en forte augmentation à Prey Toteung et à Toul Ampil, mais plutôt en régression à Chrok Motes ; néanmoins, une minorité importante à Toul Ampil passe dans la classe des ménages sans or ; à Viri, l'augmentation se situe surtout dans la troisième classe d'or en provenance des classes inférieures ;
 - l'effectif de la classe avec des terres importantes augmente fortement à Viri et à Chrok Motes, des villages très agricoles ;
 - les effectifs de la troisième classe d'équipement agricole augmentent partout, et à Viri, cette augmentation s'étend à la classe avec des équipements agricoles importants.

En résumé, il est difficile de tirer des conclusions du fait des tendances contradictoires qui peuvent exister dans un même village sur une variable et des performances contrastées sur l'ensemble des variables. Ces contradictions sont prévisibles et logiques dans la mesure où chaque village est composé de ménages avec des stratégies différentes provenant de toutes les catégories de la typologie du *livelihood*. Néanmoins, certaines caractéristiques se dégagent :

- Viri et Prey Toteung semblent avoir mieux progressé que les autres villages, bien que cette progression ne soit pas uniforme, surtout sur les variables des animaux ;
- Chrok Motes et Dam Por semblent avoir le moins progressé parmi les villages, mis à part les progressions en riels et en équipement agricole où tous les villages ont progressé ;
- Toul Ampil se situe à mi-chemin, mais sa performance sur l'or est assez exceptionnelle, certainement facilitée par la présence d'une forte concentration de commerçants riches.

Une fois encore, nous concluons que la typologie du *livelihood* reste plus utile quant à la prévision des chances d'enrichissement des ménages. On se rappelle que l'échantillonnage des villages a été fait dans le but de faire des comparaisons. Ces comparaisons ont été assez édifiantes par rapport aux dotations en capital et aux portefeuilles d'activité. Par rapport à l'enrichissement, elles sont moins nettes puisque les villages ayant bénéficié des deux programmes du CRS se situent en tête (Viri), au centre (Toul Ampil) ou à l'arrière (Chrok Motes). Le village avec le seul programme crédit (Prey Toteung) se situe au premier rang des villages par rapport à l'enrichissement, et le village sans aucun programme du CRS (Dam Por) au dernier rang. Une telle dispersion ne permet pas des conclusions définitives, mis à part le constat déjà mentionné dans la partie sur l'enrichissement selon la participation dans les programmes, à savoir que ceux qui n'ont participé à aucun programme ont très peu avancé. Cela concerne notamment les habitants de Dam Por, le village témoin où les programmes du CRS n'étaient pas présents et où les autres opportunités de services financiers et de formation agricole étaient assez rares.

6. La prédisposition au risque du marché : le rôle déterminant de l'autosuffisance alimentaire

Dans cette partie du chapitre, nous allons tenter d'apprécier l'intégration des ménages dans le marché. Le concept d'intégration au marché prend en compte plusieurs dimensions :

- les achats de consommation pour des articles et des services que le ménage ne produit pas ;
- les ventes de produits agricoles (y compris l'élevage et la pisciculture) produits par les ménages ;
- les activités non-agricoles, soit de transformation ou soit commerciales.

De plus, les ménages ont, selon leurs objectifs, des rapports différents avec le marché. Certains ménages, notamment les riches, produisent déjà en priorité avec l'objectif de vendre. D'autres ménages sont davantage préoccupés à satisfaire leurs besoins alimentaires, et si l'activité dégage un surplus, celui-ci est vendu sur le marché. Ces objectifs différents conduisent à des connaissances différentes du marché, généralement plus profondes chez les premiers que chez les derniers.

La diversité des activités a un impact également sur les connaissances. Un ménage non-agricole très spécialisé dans une ou deux activités est fortement intégré au marché, mais ne connaît que son domaine spécialisé. Un ménage agricole qui vend une grande diversité de produits au marché est peut-être plus autosuffisant et un peu moins intégré au marché, mais du fait de la diversité de produits qu'il vend, il dispose de nombreuses informations sur les prix, les commerçants, les réseaux, la saisonnalité, etc. Donc, l'agriculteur riche est bien intégré au marché également, mais de façon très différente du ménage non-agricole.

Etant donné la complexité du concept, il est difficile de le mesurer de façon quantitative. Néanmoins, nous allons présenter des résultats chiffrés qui permettent d'avoir une vue très détaillée des différentes formes d'intégration au marché. Ce qui est plus complexe, c'est de les agréger de façon à pouvoir dire quelles sont les catégories de ménages qui sont le plus ou le moins intégrées au marché.

Dans un premier temps, nous examinerons les pourcentages de revenus monétaires dans le revenu total. Ensuite, nous verrons de plus près ces statistiques par rapport au riz et au poisson qui sont les articles autoconsommés d'une valeur élevée dans la zone que nous avons étudiée. Enfin, nous observerons les pourcentages de ménages actifs dans une certaine activité par rapport au pourcentage de ménages qui en tire effectivement des revenus monétaires. Toutes ces analyses pourront se faire à travers les trois entrées présentées jusque-là, c'est-à-dire la typologie du *livelihood*, les catégories de participation aux programmes, et selon les villages étudiés.

Avant de procéder à l'exposé des résultats, nous allons d'abord décrire l'organisation générale des marchés dans le district de Svay Teap pour mieux comprendre le contexte commercial qui entoure les ménages et influence leur choix d'y participer ou non.

6.1. L'organisation des marchés et le système de commercialisation des produits à Svay Teap

Les marchés sont organisés selon la ligne de la route internationale qui mène de Phnom Penh à Ho Chi Minh ville. Dans la ville de Svay Rieng, il y a un grand marché provincial. A l'est sur la route internationale, se suivent en ligne droite les marchés de Prasot à 10 kilomètres de la ville, suivi de Chiphu à 20 kilomètres de Prasot et enfin Bavet à la frontière avec le Vietnam, 10 kilomètres plus loin. La carte en annexe 9 permet de mieux visualiser cette localisation par rapport aux cinq villages que nous avons étudiés.

Les paysans des cinq villages étudiés vendent leurs produits surtout sur les marchés de Prasot et de Chiphu. Vu le coût de transport, il est rare qu'un paysan se déplace dans la ville de Svay Rieng ou à plus forte raison à Phnom Penh pour vendre ses produits. Parfois, les paysans vont jusqu'à la frontière pour vendre leur paddy aux intermédiaires vietnamiens de façon informelle et en petite quantité. Parfois aussi, des intermédiaires-collecteurs viennent directement auprès des ménages pour acheter des produits.

Plusieurs moulins décortiqueurs se trouvent aux alentours de Chiphu pour desservir la zone. Il y a également une école secondaire et un centre de santé dans cette ville importante. L'IMF spécialisée, ACLEDA qui domine le sous-secteur de la microfinance au Cambodge, vient d'y ouvrir une succursale près du marché, vu l'importance commerciale de cette petite ville.

Les paysans de Toul Ampil sont évidemment les plus favorisés par rapport au marché puisque leur village se situe à peine deux kilomètres du marché de Chiphu. Dans ce cas, la commercialisation des produits est assez facile. Par contre, les paysans de Prey Toteung qui sont à sept kilomètres du marché de Prasot dans une zone très isolée et plus loin de la frontière vietnamienne que les autres villages, sont les moins favorisés.

Le système de commercialisation du riz au Cambodge est assez complexe. Il s'est développé très rapidement, depuis 1996 au début de la production excédentaire. Le contrôle sur les prix a été complètement libéralisé depuis 1989, et le système dépend totalement du secteur privé. Ce système a été décrit de façon très détaillée par Sok, Chea et Sik (2001). Les acteurs comprennent les producteurs, suivis par les collecteurs, les décortiqueurs, les grossistes, les transporteurs, les détaillants et enfin les consommateurs.

En général, les agriculteurs vendent leur riz à un collecteur. Au cas où le décortiqueur se trouve non loin de son exploitation, l'agriculteur ira directement le lui vendre, mais souvent faute de transport ou à cause de l'infrastructure défectueuse, il choisit de le vendre au collecteur, perdant ainsi 10 à 15 % de ce qu'il aurait reçu en le vendant directement au décortiqueur. Souvent les agriculteurs sont mal informés sur les prix, même au niveau de la capitale provinciale.

Plusieurs types de décortiqueurs existent. De petites unités opérant dans les villages jouent un rôle plutôt local en décortiquant le riz pour la consommation en échange du son. Les décortiqueurs plus grands jouent un rôle plus important dans la distribution vers des agglomérations urbaines. Ils décortiquent le riz et le vendent ensuite aux grossistes ou parfois directement aux détaillants. Parfois ils le vendent directement à des réseaux de magasins en milieu urbain.

Les grossistes stockent le riz et le vendent aux détaillants. Parfois les grossistes sont eux-mêmes des décortiqueurs. Il y a une tendance à la spécialisation, mais le système est toujours très fragmenté avec de nombreux petits acteurs à tous les niveaux.

La vente du paddy s'effectue pour la majorité des agriculteurs immédiatement après la récolte en décembre-janvier. Les prix sont assez bas en cette période, mais les agriculteurs ont souvent besoin d'argent pour rembourser des prêts qu'ils ont souscrits pour l'achat des intrants. Souvent des cérémonies telles que des mariages suivent la récolte. Au mois de mars, les prix sont au plus bas juste avant la fête du nouvel an Khmer en avril puisque tout le monde vend en même temps et que du côté acheteurs, les crédits sont épuisés et les lieux de stockage déjà pleins après plusieurs mois d'activité.

A partir de nos enquêtes sur la commercialisation, nous avons pu obtenir des informations sur la vente du paddy dans le district de Svay Teap. Le paysan apporte son paddy soit au décortiqueur ou à un intermédiaire-collecteur venu du Vietnam ou bien se déplace directement à la frontière pour le vendre lui-même. Le propriétaire de la décortiqueuse, après décortilage, procède à vente du paddy, localement ou aux intermédiaires vietnamiens. Au cours de l'année, les agriculteurs amènent du paddy en petite quantité pour le décortilage pour satisfaire les besoins du ménage. Souvent, le propriétaire du moulin ne demande pas de paiement, mais garde le son et le riz brisé pour l'élevage des porcs dont il tire un revenu important. Le moulin sert donc à acquérir quasi gratuitement les aliments pour l'élevage. Les agriculteurs n'aiment pas les petits moulins pour la vente de quantités importantes à cause de la mauvaise qualité et de la perte importante de riz, parfois jusqu'à 40 % de la quantité moulue.

Nous avons réalisé une étude auprès de 20 paysans de deux villages proches de la frontière (dont Chrok Motes qui fait partie de la grande enquête des ménages, et un autre village voisin, Thlork) qui vendent du riz paddy au marché, afin d'appréhender leurs pratiques de vente et leurs connaissances du marché. La zone de nos enquêtes se situe très proche de la frontière vietnamienne. Il est très fréquent de trouver des collecteurs vietnamiens dans les villages lors de la période de récolte de novembre à février. Souvent les agriculteurs eux-mêmes vont jusqu'à la frontière vietnamienne pour vendre le riz à des intermédiaires sur place. Dans ce cas, des taxes informelles sont souvent perçues par les agents de la frontière. La frontière étant plus proche que la capitale provinciale et à plus forte raison de Phnom Penh, l'attrait économique est plus intéressant vu les coûts de transport importants, en raison des infrastructures routières très défectueuses, et des taxes informelles perçues à l'intérieur du pays par des agents de la police.

Les ménages qui vendent directement aux intermédiaires ou aux commerçants à la frontière le font aussi parce que les prix qu'ils reçoivent sont plus élevés qu'en le vendant au Cambodge. La période de vente se situe surtout entre la récolte en décembre et le mois de février puisque cela ne coïncide pas avec les récoltes au Vietnam. Certains ménages vendent jusqu'au tiers de leur production, mais il est difficile de chiffrer la quantité totale qui est vendue de cette manière. En plus, parfois les collecteurs cambodgiens achètent pour le compte des grossistes vietnamiens, ce qui augmente encore les quantités qui traversent la frontière.

Les prix du côté vietnamien sont plus élevés non seulement à cause de la période de vente, mais aussi du fait que la qualité et le goût du riz cambodgien sont fortement appréciés dans les régions vietnamiennes frontalières par rapport aux variétés IR (des hybrides

développées par IRRI) cultivées en majorité au Vietnam. Il est également considéré comme plus sain puisque les agriculteurs cambodgiens utilisent rarement des pesticides. En plus, les grossistes vietnamiens sont généralement mieux équipés que leurs homologues cambodgiens, avec des magasins de stockage plus grands, des fonds de roulement plus importants, permettant de faire du crédit, et des décortiqueuses plus efficaces avec moins de perte en poids du paddy. L'avantage en prix prend donc en compte une gamme importante de facteurs.

Parfois aussi les agriculteurs cambodgiens proches de la frontière s'y rendent en période de soudure avec de la volaille, des porcins ou du poisson qu'ils vendent en dong (monnaie vietnamienne) et achètent ensuite du riz pour la consommation du ménage.

La vente des **légumes** à Svay Teap s'organise de façon assez informelle. Le plus souvent, après avoir récolté ce qui est mûr, le paysan ou sa femme va lui-même faire le tour du village, essayant de vendre de petites quantités directement. Si un reliquat reste après ce tour de village, il est vendu au marché, soit directement au détail ou en gros à un détaillant. En général, les fruits et légumes vietnamiens sont moins chers que ceux du Cambodge, mais les gens préfèrent le goût des variétés cambodgiennes et leur font plus confiance puisqu'ils sont rarement traités avec des pesticides.

La commercialisation des **fruits** dépend de la variété. Les bananes, le *jackfruit*, et les noix de coco mûres sont plutôt consommés par le ménage que vendus. Les mangues et les noix de cajou sont souvent vendues à des collecteurs grossistes vietnamiens ou dans les marchés locaux.

La vente des **poulets** et des **porcins** se fait à travers une chaîne plus compliquée. En général, le paysan vend à un collecteur ou à un intermédiaire. L'intermédiaire les amène au marché, soit à un boucher, à un détaillant ou à un grossiste. Parfois, ils sont vendus au détail localement, mais parfois amenés à Svay Rieng ou à Phnom Penh et vendus au détail dans la grande ville. Cependant, à la différence du riz, il est rare que la volaille et les porcins soient vendus au Vietnam où les prix sont moins chers qu'au Cambodge.

Vu sa nature très périssable, le paysan amène son **poisson** soit directement aux commerçants ou aux intermédiaires dans le marché qui les vend au détail localement ou les envoient vers des marchés plus grands. Les marchés dans la capitale provinciale et à Prasot sont les plus importants en volume pour le poisson selon une étude de l'AIT (Kunthy et Guttman, 1997). Une part importante de ce commerce est aux mains de grossistes, avec des transferts importants vers les marchés de Phnom Penh et au Vietnam. Le pic des ventes de poisson a lieu de novembre à mi-mars avec des prix les plus élevés en fin de période. C'est en cette période que les paysans évacuent les eaux de leurs étangs pièges. Le petit poisson est souvent consommé par les ménages, tandis que les gros poissons sont vendus à des prix plus intéressants.

Selon notre enquête auprès de 10 paysans à Svay Teap qui vendent au marché, de façon générale, l'information sur les prix est limitée à ce qu'ils apprennent dans les marchés locaux. Très peu ont des parents à Phnom Penh qui les renseignent sur la situation, et sans moyens de transport et sans vouloir risquer de perdre leurs produits dans le transit, ils préfèrent les vendre localement à des collecteurs ou à des intermédiaires, même si les prix sont plus bas. Cependant, s'ils constatent une augmentation dans les prix, ils se disent prêts à en produire davantage la campagne suivante, ils sont donc conscients des prix et

cela influence leurs décisions de production. Mais n'ayant pas de moyens de conservation, ils ne peuvent pas attendre les meilleurs prix pour vendre certains produits au bon moment, et notamment les fruits, les légumes et le poisson sauvage, ils les vendent donc dès qu'ils sont mûrs ou récoltés. Par contre, ils attendent les meilleurs prix pour le riz, les poulets et les porcins, qui dépendent notamment des fêtes telles que les célébrations du nouvel an chinois ou khmer en février ou avril respectivement. Aucun paysan enquêté n'obtient de crédit de la part des commerçants auxquels ils vendent leurs produits, mais certains seraient prêts à augmenter leur production s'ils avaient accès au crédit.

Après les conditions de commercialisation qui sont ouvertes aux paysans à Svay Teap, nous allons examiner dans quelle mesure ils choisissent de s'intégrer au marché.

6.2. Le poids de la subsistance dans le revenu total

Selon la définition de l'économie paysanne, les exploitations ne sont que partiellement liées au marché. Afin de vérifier cette hypothèse, nous avons voulu connaître dans quelle mesure les ménages dans nos enquêtes participent au marché. La première série de tableaux permet donc de comparer le montant des revenus en nature, le pourcentage de revenu en nature par rapport au revenu total, les pourcentages du revenu rizicole et du revenu piscicole en nature. Ces chiffres nous montrent une différence considérable entre les ménages selon la typologie du *livelihood*, la participation aux programmes et les villages.

Tableau 16 : Le poids des activités de subsistance dans les revenus en 2000 selon la typologie du *livelihood* (moyenne en riels/ménage/an).

typologie	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
montant de revenu en nature	23.000	396.194	362.056	740.007	15.441
% du revenu total en nature	32%	59%	13%	48%	<1%
% du rev. rizicole en nature*	0%	84%	87%	67%	0%
% du rev. piscicole en nature*	73%	42%	46%	39%	68%

* calculé uniquement sur la base des ménages qui ont une production rizicole ou piscicole.

Comme nous l'avons déjà vu par rapport aux performances économiques, en termes de montant, ce sont les agriculteurs riches qui ont le plus de revenus en nature. Mais en en pourcentage du revenu total, ce sont plutôt les agriculteurs pauvres qui arrivent en tête. Les ménages non-agricoles riches sont au plus bas niveau pour les deux. En examinant de plus près la composition du revenu en nature, nous remarquons qu'il est très élevé pour les trois catégories de ménages qui cultivent le riz. Parmi ces trois catégories, ce sont les agriculteurs riches qui sont les plus intégrés au marché, vendant le tiers de leur récolte au marché.

Pour la pisciculture, on trouve des ménages dans toutes les catégories. Là nous observons deux tendances : la première concerne les ménages non-agricoles (les très pauvres ainsi que les riches) qui pratiquent la pisciculture plutôt pour satisfaire les besoins du ménage et vendent très peu de poisson. La deuxième tendance se rencontre parmi les ménages d'agriculteurs pauvres et riches ainsi que les moyens riches. Ces derniers ménages vendent un peu plus de la moitié de la collecte de poisson et consomment le reste. Dans ce dernier cas, le poisson représente une sécurité alimentaire ainsi qu'une source de revenus monétaires.

Pour conclure sur la subsistance, on peut dire que ce sont les ménages non agricoles riches et les moyens riches qui semblent être les plus intégrés au marché du fait du pourcentage assez bas de leur revenu en nature. Néanmoins, ce constat est moins valable pour la pisciculture où les ménages non-agricoles produisent plutôt pour la consommation, et la riziculture où les moyens riches produisent du riz également pour la consommation. Parmi les agriculteurs, les riches sont plus intégrés au marché que les pauvres, qui eux, produisent plus pour la sécurité alimentaire de leur ménage.

Le tableau suivant permet de faire les mêmes comparaisons selon les catégories de participation des ménages au crédit et à la formation agricole.

Tableau 17 : Le poids de la subsistance dans les revenus en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).

revenu \ participation	avec crédit	sans crédit	avec formation	sans formation	avec les 2 programmes	sans aucun
montant de revenu en nature	329.177	433.958	518.789	279.437	477.365	318.989
% du revenu total en nature	24%	43%	39%	34%	29%	43%
% du rev. rizicole en nature*	78%	81%	77%	84%	78%	87%
% du rev. piscicole en nature*	49%	43%	45%	45%	52%	44%

* calculé uniquement sur la base des ménages qui ont une production rizicole ou piscicole.

Il est intéressant de noter dans ce tableau que les différences entre les catégories sont assez minimales pour les pourcentages. C'est seulement sur le montant que l'on constate des différences importantes entre les ménages participant à la formation agricole ou aux deux programmes ; et les ménages sans formation, avec crédit ou sans aucun programme. Cela montre d'abord que les premiers sont plutôt des ménages agricoles, vu le montant élevé des revenus de subsistance, et deuxièmement que la production est assez élevée pour ceux qui bénéficient de la formation. L'autre différence importante à noter est que le pourcentage du revenu total en nature est beaucoup moins important pour les ménages avec crédit que pour les ménages sans crédit. C'est un constat important dans la mesure où il faut nécessairement des revenus monétaires pour rembourser le crédit, aussi sont-ils mieux en mesure de le faire, à la différence des ménages sans crédit ou des ménages avec uniquement la formation.

On peut conclure à travers ce dernier constat que ce sont peut-être les ménages avec crédit qui sont les plus liés au marché, mais mis à part cette information et le montant important des revenus en nature des ménages avec formation, il y a assez peu de différence entre les différentes catégories.

Le prochain tableau nous permet de faire la même comparaison selon les villages étudiés.

Tableau 18 : Le poids de la subsistance dans les revenus en 2000 selon les villages (moyenne en riels/ménage/an).

revenu \ village	Prey Toteung	Virl	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
montant de revenu en nature (en riels)	470.266	453.162	251.550	548.616	275.954
% du revenu total en nature	67%	43%	21%	42%	17%
% du rev rizicole en nature*	80%	71%	84%	74%	91%
% du rev. piscicole en nature*	35%	47%	49%	44%	52%

* calculé uniquement sur la base des ménages qui ont une production rizicole ou piscicole.

Le montant le plus élevé de revenu en nature, en moyenne, est à Chrok Motes, et à l'autre extrême, le plus bas à Toul Ampil. C'est une situation tout à fait attendue dans la mesure où Chrok Motes est un village fortement agricole et Toul Ampil est plutôt non-agricole. Pour les pourcentages, c'est plutôt Prey Toteung qui a la part la plus élevée de revenu en nature dans le revenu total. Cela se comprend encore une fois par l'isolement de ce village et le peu de revenu non-agricole en moyenne. Dam Por et Toul Ampil, les deux villages plutôt non-agricoles, ont chacun des pourcentages assez bas de revenu en nature.

Par rapport aux pourcentages de revenu rizicole et piscicole en nature, ce sont les villages non-agricoles qui ont les pourcentages les plus élevés du fait qu'ils produisent de petites quantités destinées à l'autoconsommation. Un fait curieux se trouve à Prey Toteung où le pourcentage de revenu rizicole en nature est très élevé, mais le pourcentage de revenu piscicole en nature est assez bas. Il s'agit d'actifs spécifiques dans ce village où les sols sont très appauvris, mais où la production piscicole est assez importante. Ainsi, la production rizicole est plutôt destinée aux besoins du ménage, mais la collecte du poisson dégage un surplus assez important pour la vente malgré l'enclavement du village.

Comme conclusion à ce tableau, on peut dire encore une fois que ce sont les villages plutôt non-agricoles (Toul Ampil et Dam Por) qui semblent être les plus intégrés au marché. Néanmoins, ce constat est mitigé car il s'applique à des activités non-agricoles prépondérantes dans ces villages. Par contre, par rapport à leur production rizicole et piscicole, ces villages sont moins intégrés au marché, avec un objectif de satisfaire les besoins du ménage. Pour les villages plutôt agricoles, c'est Virl qui semble être plus intégré au marché et en moindre mesure Chrok Motes pour la vente du riz, et Prey Toteung pour le poisson, en fonction de leurs avantages comparatifs dans ces deux domaines.

6.3. Des dépenses domestiques plus élevées chez les riches

Une autre façon de mesurer le degré d'intégration au marché est de considérer les dépenses domestiques monétaires effectuées par les ménages. Nos enquêtes ont permis d'avoir des informations dans ce sens notamment sur les dépenses de santé, d'éducation, les dépenses liées aux cérémonies et les achats de vêtements. En dehors des achats de riz, nous avons également pu relever le montant des dépenses quotidiennes pour d'autres aliments. Nous allons donc procéder au même type d'analyse pour ces dépenses afin de déterminer quelles catégories de ménages sont les plus intégrées au marché selon la typologie du *livelihood*, la participation aux programmes et les villages étudiés. Le premier tableau compare les dépenses selon la typologie du *livelihood*.

Tableau 19 : Les dépenses domestiques en 2000 selon la typologie du *livelihood* (moyenne en riels/ménage/an).

dépenses \ typologie	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
dépenses annuelles de santé	44.000	86.167	231.120	84.000	131.941
dépenses annuelles sur l'éducation	3.000	28.000	60.750	81.630	106.059
dépenses annuelles sur les vêtements	21.000	61.286	67.929	105.370	95.471
dépenses annuelles sur les cérémonies	43.200	82.000	73.107	146.852	107.235
total des dépenses non-alimentaires	111.200	257.453	432.906	417.852	440.706
dépenses quotidiennes sur d'autres aliments	680	1.020	1.946	1.411	3.835

En général, les dépenses suivent le niveau socio-économique des ménages. Les riches et les moyens riches dépensent plus, suivis des pauvres et des très pauvres. Néanmoins, à l'intérieur de ces dépenses il y a quelques différences significatives. Les moyens riches dépensent plus sur la santé que les autres catégories, les ménages non-agricoles riches dépensent davantage sur l'éducation, et les agriculteurs riches dépensent plus sur les vêtements et les cérémonies. Les ménages non-agricoles riches dépensent plus sur des aliments autres que le riz, par rapport aux agriculteurs riches qui ne dépensent que la moitié, car leur production agricole importante leur permet de satisfaire les besoins alimentaires du ménage. Les très pauvres dépensent très peu pour l'éducation, comme dans la plupart des cas, il s'agit de veuves âgées dont les enfants sont déjà adultes.

En analysant les dépenses domestiques selon la typologie du *livelihood*, on peut dire que ce sont les ménages riches non-agricoles et les moyens riches qui sont les plus intégrés au marché, suivi de près par les agriculteurs riches et enfin beaucoup plus loin par les agriculteurs pauvres et les ménages très pauvres qui ont relativement peu de dépenses.

Le tableau suivant permet de relever les dépenses domestiques selon la participation aux programmes de crédit et de formation agricole.

Tableau 20 : Les dépenses domestiques en 2000 selon la participation dans les programmes (moyenne en riels/ménage/an).

dépenses \ participation	avec crédit	sans crédit	avec formation	sans formation	avec les 2	sans aucun
dépenses annuelles de santé	135.334	118.447	155.937	94.705	188.965	93.306
dépenses annuelles sur l'éducation	75.744	47.921	69.190	47.311	95.278	37.333
dépenses annuelles sur les vêtements	80.605	73.461	86.207	66.377	96.611	64.500
dépenses annuelles sur les cérémonies	97.140	96.289	106.362	87.311	97.889	80.861
total des dépenses non-alimentaires	388.823	336.118	417.696	295.704	478.743	276.000
dépenses quotidiennes sur d'autres aliments	2.173	1.455	1.433	1.983	1.683	1.606

Les ménages avec le plus fort niveau de dépenses sont ceux qui participent aux deux programmes et les ménages avec formation. Il y a peu de différence entre les ménages avec ou sans crédit à part les dépenses quotidiennes sur d'autres aliments qui sont plus élevées parmi les ménages avec crédit puisqu'ils sont moins agricoles et donc ne produisent pas ce qu'ils consomment. Par contre, les ménages sans aucun programme ont un niveau très bas de dépenses.

On peut conclure pour les dépenses domestiques que les ménages les plus intégrés au marché sont ceux qui participent aux deux programmes ou à la formation seule. Le crédit ne semble pas faire une très grande différence par rapport aux dépenses domestiques, sauf lorsqu'il est associé à la formation. Les ménages les moins intégrés sont ceux qui ne participent à aucun programme.

Le tableau suivant présente la même comparaison selon les cinq villages étudiés.

Tableau 21 : Les dépenses domestiques en 2000 selon les villages (moyenne en riels/ménage/an)

dépenses \ village	Prey Toteung	Viri	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
dépenses annuelles de santé	100.000	63.737	215.143	141.199	102.581
dépenses annuelles sur l'éducation	24.000	81.421	75.190	55.481	57.129
dépenses annuelles sur les vêtements	74.810	81.316	93.190	71.741	65.774
dépenses annuelles sur les cérémonies	110.000	80.053	110.190	94.259	87.097
total des dépenses non-alimentaires	308.810	306.527	493.713	362.680	312.581
dépenses quotidiennes sur d'autres aliments	767	1.311	3.548	1.406	1.632

Nous remarquons que Toul Ampil, le village non-agricole qui est également le plus riche des cinq, a un niveau de dépenses domestiques beaucoup plus élevé que les autres villages. C'est surtout au niveau des dépenses annuelles de santé où les dépenses sont élevées dans ce village. Toul Ampil est le seul village qui est à proximité d'un centre de santé, cette proximité peut avoir pour effet d'accroître la fréquentation et le niveau de dépenses. Le niveau de richesse plus élevé à Toul Ampil peut également expliquer la volonté des ménages de dépenser davantage pour la santé.

Les autres villages ont un niveau de dépenses domestiques assez similaire. C'est seulement au niveau des dépenses quotidiennes pour les aliments autres que le riz que l'on constate que Prey Toteung est beaucoup moins lié au marché. Comme ce sont des agriculteurs pauvres, il est probable qu'ils dépensent peu pour les aliments, produisant avant tout pour la sécurité alimentaire du ménage et n'ayant que peu de revenu monétaire.

En résumé donc, les ménages de Toul Ampil semblent être plus intégrés au marché encore une fois, dans ce cas par rapport aux dépenses domestiques, tandis que Prey Toteung encore une fois est beaucoup moins intégré à ce titre.

6.4. Les activités économiques et l'intégration au marché

Afin d'apprécier le degré d'intégration au marché des ménages pour les différentes activités, nous avons fait des tableaux qui permettent de comparer le pourcentage de ménages dans chaque groupe de la typologie qui exerce l'activité et le pourcentage qui vend une partie des produits de cette activité au marché. Ensuite, nous avons fait un classement relatif des pourcentages des ménages qui vendent les produits, en surlignant en vert les ménages avec un fort niveau de vente, en orange les ménages avec un niveau moyen, et en jaune pour un niveau faible afin de faciliter les comparaisons et tirer des conclusions d'ensemble.

Cette méthode met en évidence plusieurs choses. D'abord, on peut voir toute la gamme des activités économiques entreprises par le ménage. Ensuite, nous distinguons la

différence entre les ménages qui exercent ces activités pour l'autoconsommation et les ménages qui les exercent en plus pour le marché. Dans cette dernière catégorie, on peut distinguer les ménages qui vendent un petit surplus au marché et ceux qui produisent essentiellement pour la commercialisation. Nous avons reproduit le même tableau selon la typologie du *livelihood*, la participation aux programmes et selon les villages étudiés.

Tableau 22 : L'intégration au marché des groupes de la typologie du *livelihood* par rapport aux différentes activités.

typologie activités	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
production de riz	0%	100%	100%	100%	0%
vente de riz	0%	59%	36%	96%	0%
production maraîchère (s.p.)	40%	81%	64%	100%	35%
vente maraîchère (s.p.)	20%	45%	47%	78%	18%
production maraîchère (s.s.)	0%	43%	25%	78%	12%
vente maraîchère (s.s.)	0%	36%	18%	70%	6%
production arboricole	20%	88%	93%	100%	53%
vente de fruit	0%	48%	68%	81%	41%
cueillette de poisson	60%	86%	71%	93%	41%
vente de poisson	20%	81%	57%	89%	18%
production de cochons	0%	71%	75%	100%	65%
vente de cochons	0%	71%	75%	96%	65%
production de poulets	40%	98%	93%	100%	59%
vente de poulets	20%	88%	79%	89%	53%
production de canards	20%	26%	32%	11%	18%
vente de canards	0%	19%	21%	4%	12%
activités non-agricoles	80%	31%	100%	44%	100%

*s.p. = saison pluvieuse; s.s = saison sèche.

= niveau de vente élevé ; = niveau moyen ; = niveau faible

Par rapport au premier critère, ce sont les ménages agricoles qui ont la gamme la plus vaste d'activités avec des pourcentages très élevés pour toutes les activités à l'exception de la production de canards et des activités non-agricoles. Les ménages d'agriculteurs pauvres ont des résultats assez élevés de participation aussi, mais moins forts pour la production maraîchère et arboricole, l'élevage des cochons et les activités non-agricoles. Par contre, les ménages très pauvres sont beaucoup moins actifs à travers la gamme d'activités, étant fortement présents seulement pour les activités non-agricoles et la collecte de poisson.

Par rapport au deuxième critère, le pourcentage qui exerce l'activité en liaison avec le marché, les agriculteurs riches sont toujours en tête avec des pourcentages très forts de ménages qui vendent une partie du produit de l'activité au marché. Les agriculteurs pauvres réalisent des résultats beaucoup moins élevés à cet égard. De ce constat, on peut dire que les ménages d'agriculteurs riches produisent déjà avec un objectif de commercialisation, ce qui suppose de bonnes connaissances sur les prix, les réseaux de vente dans les filières, etc. Les agriculteurs pauvres, par contre, produisent pour la plupart essentiellement pour satisfaire les besoins du ménage, ce n'est qu'en cas de surplus qu'ils vendent au marché. La seule exception à cette règle chez les agriculteurs pauvres paraît être la vente de poisson, la vente des cochons et la vente de poulets où ils obtiennent des

résultats élevés en pourcentage des ménages commercialisant leurs produits, mais toujours plus bas que les agriculteurs riches.

Les ménages moyens riches et les ménages non-agricoles riches obtiennent des résultats assez bas sur les activités agricoles, mais plus élevés sur l'élevage et très élevés pour les activités non-agricoles. Il est difficile de comparer leur intégration au marché avec les ménages agricoles. La production des ménages moyens riches et non-agricoles est plutôt orientée vers les activités non-agricoles. Cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas intégrés au marché ; au contraire, le marché est souvent un lieu d'activité pour eux, donc ils le connaissent bien. Mais cette connaissance est plutôt limitée à l'unique ou aux quelques activités non-agricoles qu'ils exercent. Par comparaison avec les agriculteurs riches qui sont présents sur le marché pour une vaste gamme de produits, ils ont peut-être un niveau de connaissance moins élevé, tout en gardant une intégration complète avec le marché pour leurs activités non-agricoles.

Le tableau suivant permet de faire la même comparaison entre les différentes catégories de participation aux programmes de crédit et à la formation agricole.

Tableau 23 : L'intégration au marché par rapport aux différentes activités selon la participation dans les programmes.

participation activités	avec crédit	sans crédit	avec formation	sans formation	avec les 2	sans aucun
production de riz	67%	89%	91%	72%	72%	78%
vente de riz	46%	54%	65%	38%	66%	36%
production maraîchère (s.p.)	51%	76%	81%	54%	72%	67%
vente maraîchère (s.p.)	46%	49%	60%	36%	67%	39%
production maraîchère (s.s.)	37%	42%	52%	29%	50%	31%
vente maraîchère (s.s.)	33%	34%	43%	25%	44%	25%
production arboricole	79%	87%	95%	74%	94%	78%
vente de fruit	56%	58%	64%	51%	67%	53%
cueillette de poisson	72%	79%	84%	69%	83%	72%
vente de poisson	63%	75%	79%	62%	62%	67%
production de cochons	67%	79%	88%	62%	78%	64%
vente de cochons	67%	78%	86%	62%	78%	64%
production de poulets	81%	93%	98%	80%	94%	86%
vente de poulets	65%	85%	84%	72%	78%	83%
production de canards	21%	24%	24%	21%	39%	31%
vente de canards	12%	16%	12%	16%	22%	25%
activités non-agricoles	81%	51%	60%	64%	72%	47%

*s.p. = saison pluvieuse; s.s = saison sèche.

= niveau de vente élevé ; = niveau moyen ; = niveau faible

Comme nous l'avons déjà vu dans le tableau sur la typologie du *livelihood*, ce sont les ménages avec formation agricole ou avec les deux programmes (dont une bonne partie de ces ménages sont des agriculteurs riches) qui participent fortement à toutes les activités, et les exercent en vue de la commercialisation. La seule exception à cette règle paraît être le maraîchage en saison sèche qui est pratiqué seulement par la moitié des ménages avec formation, ainsi que la production des canards qui reste une activité assez marginale. Leur résultat sur les activités non-agricoles est plus bas que les ménages avec crédit, mais toujours assez élevé.

Les ménages avec crédit ressemblent davantage aux moyens riches dans le tableau précédent avec un résultat très élevé pour les activités non-agricoles, et des résultats plutôt moyens pour le reste. Les résultats les plus bas appartiennent aux ménages n'ayant participé à aucun programme et qui semblent les moins bien intégrés aux marchés sur tous les postes, agricoles et non-agricoles, mis à part la vente de poulets qui n'est pas une activité demandant une très forte connaissance du marché. On trouve encore une fois la confirmation qu'il s'agit dans ce cas de ménages peu dynamiques, et peu informés, de façon générale, des opportunités.

On peut donc dire que pour les activités agricoles et l'élevage, ce sont les ménages avec formation ou les deux programmes qui sont les mieux intégrés au marché, tandis que les ménages avec crédit sont mieux intégrés au marché dans le cadre des activités non-agricoles. Il est plus difficile d'émettre un jugement sur l'objectif de commercialisation. Néanmoins, les résultats plus élevés chez les ménages avec formation ou participant aux deux programmes nous conduisent à croire que la plupart de ces ménages produisent davantage pour la commercialisation que les autres catégories qui produisent plutôt pour leurs besoins domestiques et vendent les surplus un peu au hasard si la production est excédentaire.

Le tableau suivant permet d'évaluer l'intégration au marché selon les villages étudiés.

Tableau 24 : L'intégration au marché par rapport aux différentes activités selon les villages étudiés.

activités \ village	Prey Toteung	VirI	Toul Ampil	Chrok Motes	Dam Por
production de riz	95%	84%	48%	96%	81%
vente de riz	57%	79%	29%	74%	26%
production maraîchère (s.p.)	90%	89%	43%	70%	52%
vente maraîchère (s.p.)	29%	84%	33%	63%	35%
production maraîchère (s.s.)	19%	74%	19%	56%	35%
vente maraîchère (s.s.)	14%	68%	9%	48%	29%
production arboricole	90%	89%	62%	93%	84%
vente de fruit	53%	58%	62%	56%	58%
cueillette de poisson	95%	89%	57%	93%	55%
vente de poisson	95%	84%	48%	89%	45%
production de cochons	67%	74%	48%	85%	90%
vente de cochons	67%	74%	43%	85%	90%
production de poulets	95%	89%	62%	100%	93%
vente de poulets	86%	74%	48%	93%	84%
production de canards	33%	5%	24%	18%	29%
vente de canards	19%	0%	9%	15%	23%
activités non-agricoles	29%	42%	86%	59%	84%

*s.p. = saison pluvieuse; s.s. = saison sèche.

= niveau de vente élevé ; = niveau moyen ; = niveau faible

Ce tableau confirme encore les tendances déjà constatées avec les autres méthodes. VirI, le village agricole avec une forte proportion d'agriculteurs riches ayant participé largement à la formation agricole, semble être le mieux intégré au marché pour les activités agricoles. Il est talonné par Chrok Motes pour l'agriculture ainsi que l'élevage où ce dernier a des résultats encore plus élevés. Cependant, les deux villages restent bien en deçà de Toul

Ampil et Dam Por par rapport aux activités non-agricoles. Prey Toteung reste loin derrière tous les villages pour les activités agricoles et les activités non-agricoles. Néanmoins, nous trouvons la confirmation de ses bonnes performances dans la pisciculture, son actif spécifique, où presque tous les ménages sont intégrés au marché, ainsi que dans la vente de poulets.

En ce qui concerne le découpage selon les villages, il est plus difficile de trouver un village qui est mieux intégré au marché que les autres. Par rapport aux activités, Virl est en tête en terme d'intégration pour la vente des produits agricoles, Chrok Motes pour l'élevage, Toul Ampil et Dam Por pour les activités non-agricoles et enfin Prey Toteung pour la vente du poisson. On peut conclure que l'intégration au marché selon les villages dépend beaucoup plus des actifs spécifiques, comme nous l'avons vu distinctement avec Prey Toteung et Toul Ampil qui est situé juste à côté du marché de Chiphu. Ils sont tous intégrés au marché mais pour des produits différents selon leurs avantages comparatifs.

6.5. Synthèse : L'intégration partielle au marché selon les avantages comparatifs

Nous avons étudié la question de l'intégration des ménages au marché afin de tester l'hypothèse de la théorie de l'économie paysanne selon laquelle les paysans ne sont que partiellement intégrés au marché. Nous avons voulu voir si les trois découpages de l'échantillon donnaient des informations pertinentes sur les ménages liés au marché et si les ménages participant au crédit ou à la formation agricole avaient des comportements différents à cet égard.

L'utilisation de trois méthodes – l'étude des revenus en nature, les dépenses domestiques et les pourcentages de ménages avec des activités liées au marché – nous a permis de distinguer quelles catégories de ménages participent le plus et le moins au marché. Nous avons montré que l'intégration n'est jamais totale et dépend pour beaucoup des activités principales exercées par chacune des catégories de ménages.

A ce titre, les ménages non-agricoles riches sont totalement intégrés au marché dans le cadre de leurs activités non-agricoles, commerciales pour la plupart. Mais ils ont très peu de contact avec le marché pour l'agriculture, à part l'achat de produits pour la consommation. Les ménages agricoles riches, par contre, sont très bien intégrés au marché à travers une vaste gamme de produits agricoles et animaux. Cependant, ils sont beaucoup moins présents pour les activités non-agricoles.

L'autre conclusion importante que nous avons tirée permet de distinguer les agriculteurs pauvres et riches. Les premiers produisent plutôt pour leur consommation, et s'il y a un surplus, ils le vendent au marché. Les derniers produisent essentiellement dans un objectif de commercialisation. Ainsi, certains agriculteurs pauvres sont intégrés au marché, mais à un niveau différent des agriculteurs riches qui ont un réseau de contacts et des informations beaucoup plus denses. L'opposition entre paysans maximisant leurs profits et paysans peu disposés aux risques réapparaît.

Par rapport au découpage selon la participation aux programmes, les plus grandes distinctions se situent entre les ménages avec formation et les ménages avec crédit. Les ménages avec formation sont très bien intégrés au marché pour les produits agricoles et les animaux. Les ménages avec crédit sont plutôt intégrés pour les activités non-agricoles.

Ceux qui ne participent à aucun programme sont plutôt mal intégrés au marché pour toutes les activités.

Ces constats sont assez révélateurs par rapport aux différentes stratégies des ménages participant aux programmes. Si les ménages participants ont réalisé une meilleure intégration au marché par le démarrage de nouvelles activités ou la production de surplus, cela a sans doute joué un rôle dans l'enrichissement de ces ménages et dans la réduction de la pauvreté. Par contre, ceux qui ne participent pas aux programmes semblent ne pas avoir tiré les mêmes avantages du marché. Nous ne pouvons pas attribuer l'intégration au marché à la participation aux programmes, mais il est utile de constater les différences de comportements entre ménages participants et non-participants.

L'analyse à travers les villages enquêtés nous met aussi en relief la question des actifs spécifiques, c'est-à-dire les avantages comparatifs des terroirs différents qui sont mise en valeur à travers l'intégration au marché. C'est un facteur non-négligeable à prendre en compte qui est lié au capital naturel ainsi que le contexte institutionnel représenté dans notre cadre conceptuel de *livelihood*.

Conclusion : Une réduction de la pauvreté surtout pour les « riches »

Dans ce chapitre, nous avons étudié de près les performances économiques des ménages dans notre échantillon entre 1998 et 2001. Nous avons pu comparer leurs réussites et leurs échecs par rapport à la production, la consommation et la vente de riz, l'autosuffisance, les revenus, la variation du niveau de richesse et l'intégration dans les marchés. Ces informations nous ont montré que les performances ne sont pas égales, et qu'un processus de différenciation sociale est bel et bien en jeu. Le tableau synthétique ci-dessous permet de comparer de façon générale ces performances entre les différentes catégories de ménages de la typologie du *livelihood*.

Tableau 25 : Tableau synthétique des performances économiques des ménages selon la typologie du *livelihood*.

typologie résultats	Non-ag. très pauvre	Ag. pauvre	Moyen riche act. comp.	Ag. riche	Non-ag. riche
Production, conso. et vente du riz	néant	moyen	moyen	bon	néant
Progression dans la production, conso. et vente du riz	néant	moyen	moyen	bon	néant
Auto-suffisance	faible	moyen	moyen	bon	faible
Revenus	faible	faible	bon/moyen	moyen	bon
Progression de niveau de richesse	aucun	faible	moyen	bon	moyen
Intégration dans les marchés	faible	faible	bon/faible*	bon/moyen*	bon/faible*

* Les moyens riches et les ménages non-agricoles riches sont très intégrés au marché par rapport à leurs activités non-agricoles, mais par rapport aux activités agricoles, ils produisent plutôt pour la consommation. Les ménages agricoles riches sont très bien intégrés au marché pour les activités agricoles et autres activités complémentaires, mais moyennement liés pour les activités non-agricoles où ils sont moins actifs.

Etant donné les réussites et les échecs des ménages, peut-on parler d'une réduction de la pauvreté ? Lorsqu'on observe le tableau, il est évident que les ménages riches et moyens riches ont progressé, même fortement dans certains cas. Il est utile de rappeler que le terme « riche » est relatif au milieu, et on peut dire qu'il s'agit toujours de ménages pauvres par rapport aux normes internationales. Par exemple, selon les résultats exposés dans le tableau 85 dans ce chapitre, le revenu quotidien des agriculteurs riches est toujours

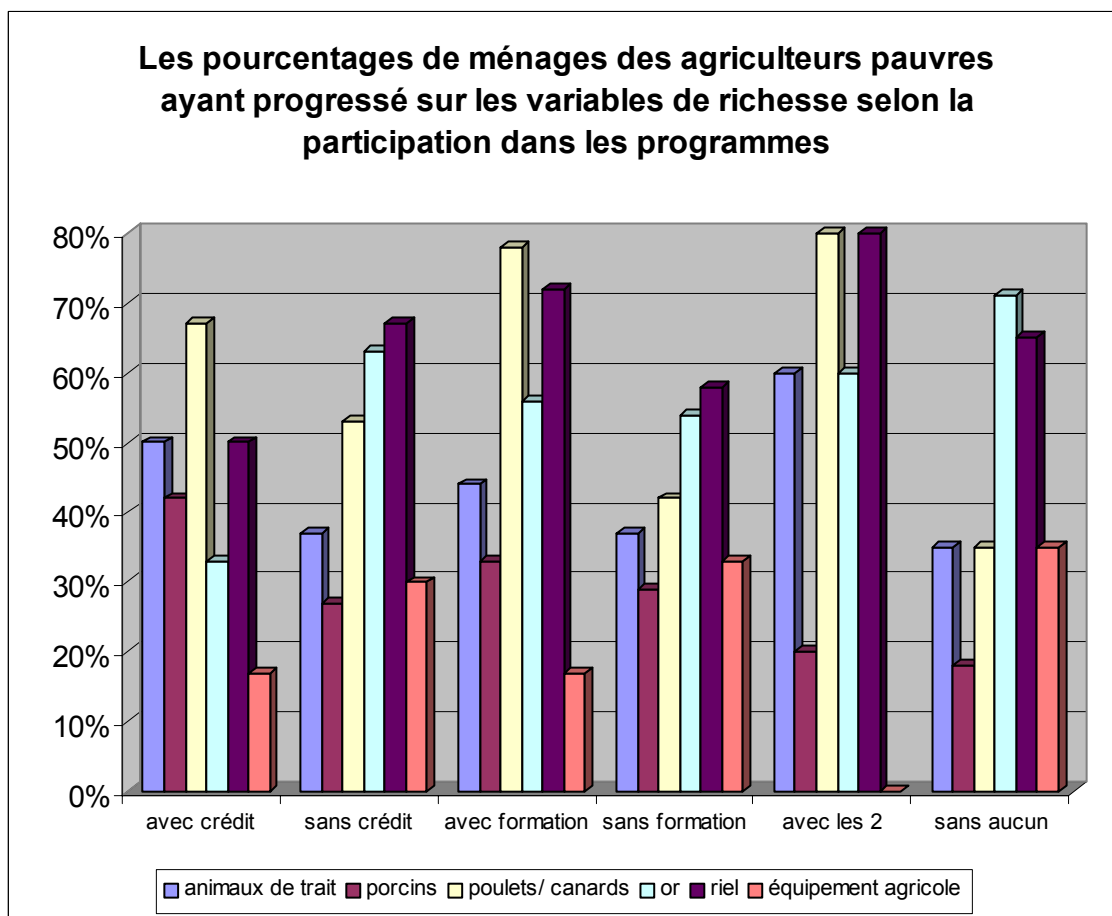
un peu en dessous de US\$2 par jour, et les ménages non-agricoles riches gagnent un peu plus de US\$5 par jour. Ce ne sont guère des montants élevés par rapport à d'autres pays plus développés même dans la sous-région sud-est asiatique. Certes, ce ne sont pas les plus pauvres du milieu, mais dans la mesure où ce sont des ménages qui sont toujours relativement pauvres par rapport aux normes internationales et qu'ils sont aujourd'hui capables d'assurer leur survie et leur reproduction avec la certitude d'avoir assez à manger, on peut parler de réduction de la pauvreté.

Quant aux ménages pauvres, c'est-à-dire les agriculteurs pauvres et les ménages très pauvres, on distingue des signes de l'amélioration de la situation des premiers. Ils sont toujours dans une situation précaire avec un revenu quotidien en dessous de US\$1 par jour selon le tableau 85, mais le fait qu'ils produisent plus leur permet déjà d'améliorer leur sécurité alimentaire pendant la période de soudure. Néanmoins, les progrès qu'ils ont fait ont été beaucoup plus lents. Dans la mesure où ils ont bénéficié moins souvent de prêts et de la formation agricole que les riches, on peut se demander s'ils auraient avancé plus vite avec un accès facilité à ces services. Cela est toujours possible, mais probablement à la seule condition qu'ils aient été capables d'utiliser efficacement les outils. Par exemple, sans activités non-agricoles ou animales pour investir les prêts ou assurer les remboursements, ils auraient eu du mal à respecter les échéances de remboursement. La formation agricole aurait pu, peut-être, mieux les aider, si, toutefois, ils aient eu un capital naturel et matériel minimum et parfois un capital financier adéquat pour mettre en œuvre les enseignements.

Quant aux très pauvres, il est peu probable que les interventions de crédit et de formation agricole soient utiles pour eux. Le seul moyen de survivre dans leur cas sera l'aide sociale des transferts monétaires qu'ils reçoivent de leurs enfants partis travailler dans les villes.

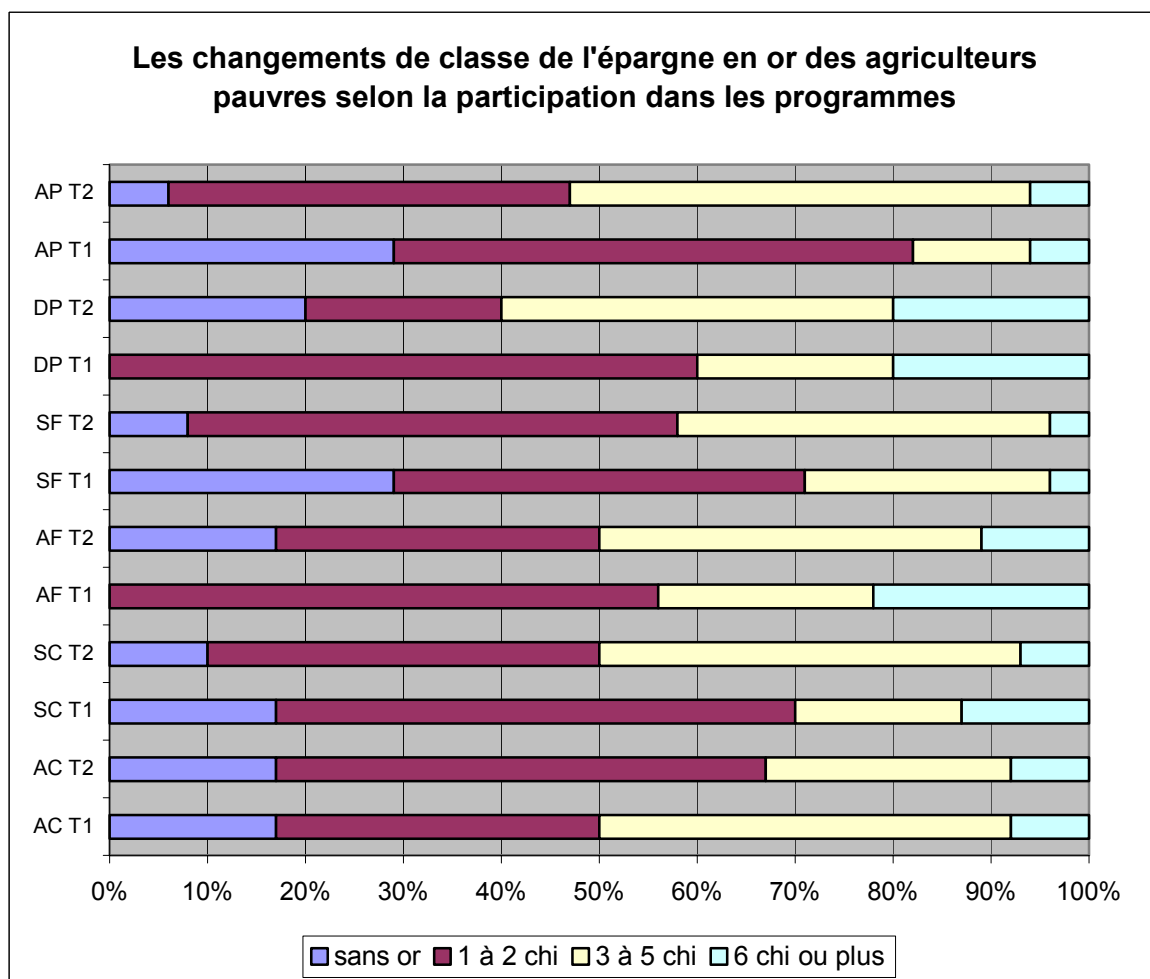
Pour compléter l'analyse, nous avons divisé le groupe des agriculteurs pauvres selon leur participation aux programmes afin de voir s'il y a des différences significatives au sein de ce groupe. On peut ainsi déceler si la minorité qui a participé aux programmes a pu en tirer bénéfice comparativement aux non-participants. Les résultats par rapport aux variables de niveau de richesse/patrimoine, présentés dans les graphiques suivants, quoique sur un échantillon très réduit, sont édifiants.

Graphique 23 : Les pourcentages de ménages parmi les agriculteurs pauvres ayant progressé sur les variables de niveau de richesse selon leur participation dans les programmes .



Les performances sont assez contrastées à travers les différentes variables. Néanmoins, à travers les moyennes non-pondérées, il apparaît que les ménages d'agriculteurs pauvres avec formation ou avec les deux programmes progressent plus fréquemment que les autres catégories. Les ménages qui progressent le moins souvent sont les ménages sans formation. Dans les graphiques qui suivent, nous avons approfondi l'analyse pour avoir les ordres de grandeur des variations à travers deux variables clés : l'épargne en or et en riels.

Graphique 24 : Les changements de classe de l'épargne en or des agriculteurs pauvres selon la participation dans les programmes.

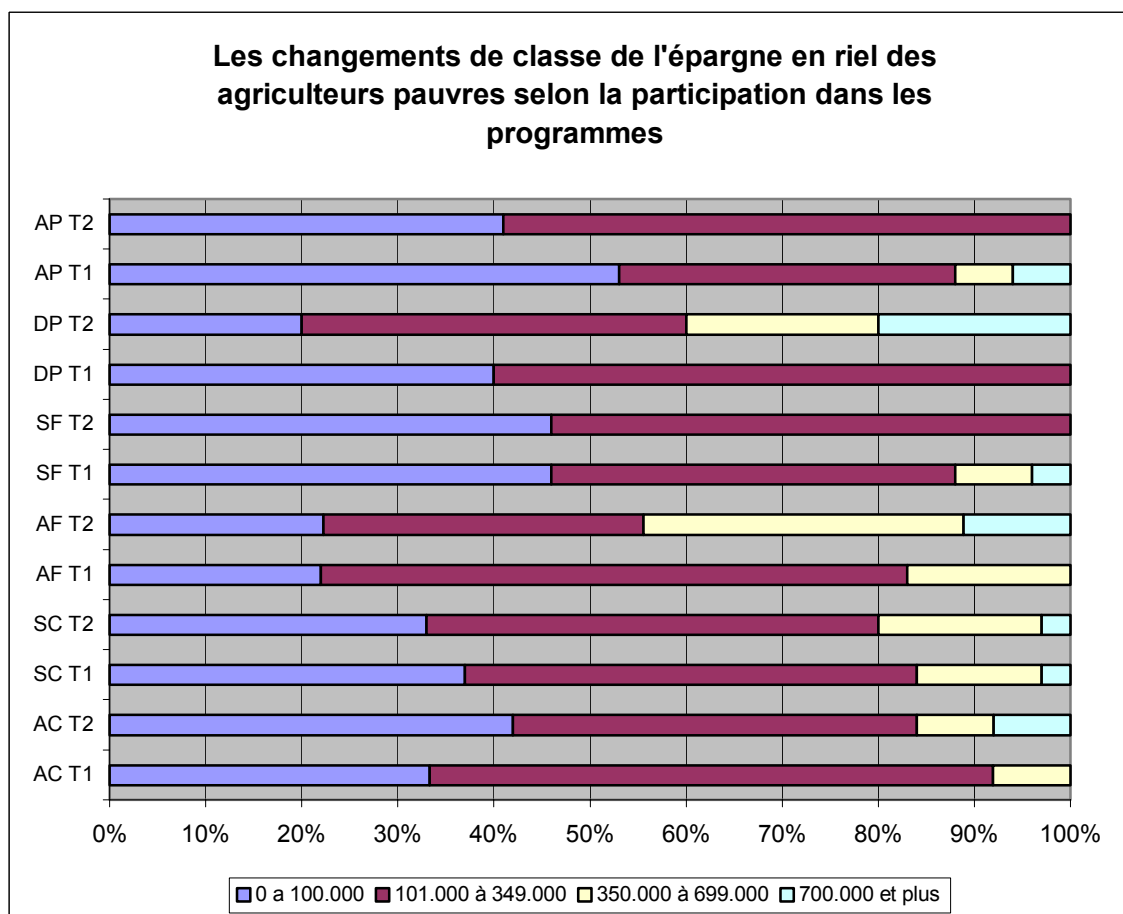


Clé :

AC = avec crédit
 AF = avec formation
 DP = deux programmes

SC = sans crédit
 SF = sans formation
 AP = aucun programme

T1 = 1998
T2 = 2001

Graphique 25 : Les changements de classe de l'épargne en riel des agriculteurs pauvres selon la participation dans les programmes.**Clé :**

AC = avec crédit
 AF = avec formation
 DP = deux programmes

SC = sans crédit
 SF = sans formation
 AP = aucun programme

T1 = 1998
 T2 = 2001

Les graphiques nous montrent des tendances également assez contrastées. Les ménages avec crédit régressent de classe pour l'or, mais il y a une petite progression de classe en riels. Les ménages sans crédit convergent vers la troisième classe d'or et progressent de classe légèrement pour le riel. Les ménages avec formation progressent fortement de classe en riels, mais, pour la plupart, régressent de classe en or. Les ménages sans formation progressent de classe en or, mais régressent en riels. Les ménages avec les deux programmes progressent sur les deux variables, à part une minorité qui régresse en or. Enfin, les ménages sans aucun programme progressent en or mais régressent en riels. En conclusion, les ordres de grandeur des variations ne nous renseignent assez peu sur les tendances, à part sur le fait que les ménages participant aux deux programmes semblent avoir avancé le plus globalement. C'est donc peut-être un autre signe de la synergie des programmes au sein d'un même ménage.

Pour conclure donc, il est clair que les riches progressent. Les pauvres aussi, mais à un rythme bien moins rapide. Dans la mesure où le terme « riche » est relatif au milieu et que par rapport aux standards internationaux, même les « riches » sont toujours des ménages relativement pauvres, on peut dire qu'il y a eu une réduction de la pauvreté quoique plus prononcée parmi les ménages déjà relativement plus aisés. Ce résultat est important pour deux raisons. Dans un premier temps, il démontre clairement que la différenciation sociale

existe même dans un milieu pauvre. Tous les ménages ne souffrent pas des mêmes contraintes, et certains bénéficient même d'avantages qui peuvent augmenter leurs chances de sortir du cercle vicieux de la pauvreté. Par conséquent, les inégalités déjà existantes risquent de s'accroître encore avec le progrès plus rapide que font les ménages les mieux dotés. C'est un défi important pour une ONG comme le CRS qui cherche à cibler surtout les plus pauvres.

Pour relever ce défi, on peut se demander si les pauvres non-participants auraient pu mieux progresser en participant aux programmes. Nous avons vu dans les graphiques que les ménages pauvres qui ont participé simultanément aux deux programmes ont fait des progrès, bien que nous ne puissions pas forcément attribuer ce progrès à leur participation. Pourtant, il n'est pas évident que tous les ménages soient en mesure de mettre à profit cette participation compte tenu de leurs dotations limitées en diverses formes de capital. Mais il serait important à l'avenir d'essayer d'identifier les blocages et de développer des solutions pour améliorer leurs opportunités de participation.

Une autre conclusion importante liée à cette question est que l'intégration au marché semble jouer un rôle très important dans le processus d'enrichissement. Mais, c'est ici en fait, où les ménages pauvres sont peu présents, étant moins disposés à prendre des risques que les ménages riches, qui sont dans l'ensemble plus entrepreneurs soit dans des activités non-agricoles soit dans la commercialisation d'une gamme diversifiée de produits agricoles ou dans les deux. La participation à la formation agricole et au crédit semble fortement liée à cette intégration au marché, soit par le développement d'activités non-agricoles, surtout commerciales, ou par la diversification de la production agricole. C'est donc un lien important à renforcer afin de faire sortir plus rapidement les ménages agricoles pauvres de leur pauvreté dans l'avenir. Enfin, la capitalisation des actifs spécifiques au terroir semble être une autre piste à exploiter à l'avenir pour mieux valoriser les atouts du milieu à travers la commercialisation et l'intégration au marché.

Cela dit, le comportement des ménages par rapport au risque reste toujours un facteur important à prendre en considération. Certains ménages sont plus entrepreneurs que d'autres. Là, la question de l'autosuffisance semble jouer un rôle important. Les ménages entrepreneurs sont soit autosuffisants en produits alimentaires soit ils ont suffisamment de revenus pour les acheter sur le marché. Les ménages peu enclins à prendre des risques semblent être dans une situation plus précaire, sans produire assez de riz et souvent sans assez de revenus monétaires pour en acheter au marché. Si la sécurité alimentaire des ménages peu disposés à prendre des risques était mieux assurée, ils seraient peut-être davantage prêts à envisager la commercialisation de leurs produits. C'est sans doute une condition préalable pour qu'ils puissent sortir de la pauvreté et amorcer un processus d'accumulation. En dehors du problème de l'achat de riz sur le marché, sans une augmentation de leurs revenus monétaires, les agriculteurs pauvres auront également du mal à assurer les remboursements du crédit. Une meilleure sécurité alimentaire implique aussi une intégration plus forte dans le marché pour pouvoir mettre pleinement à profit les enseignements tirés des programmes.

CHAPITRE 7 – Les modes d'intervention et d'institutionnalisation des programmes du CRS et leur efficacité pour réduire la pauvreté

Introduction

A travers les quatre chapitres précédents, nous avons présenté l'offre en services financiers et en formation agricole disponible, la dotation en ressources des ménages et leur portefeuille d'activités, les utilisations que les ménages font des services, et les résultats qu'ils en ont obtenus dans leurs performances économiques. Dans ce chapitre, nous portons l'analyse sur les institutions – le CRS et ses programmes – afin de mieux analyser l'efficacité de ses modes d'intervention et d'institutionnalisation à satisfaire la demande et à réduire la pauvreté des ménages dans les différents groupes de la typologie et les villages que nous avons étudiés.

Les ONG comme le CRS sont devenus des acteurs de plus en plus importants dans les pays en voie de développement au cours des années 90, un processus qui a été favorisé surtout par les phénomènes presque simultanés de la mondialisation et de la libéralisation. Dans un contexte d'Etats faibles et de marchés défectueux d'une part, d'aides au développement réduites et d'une politique de libéralisation de la part des bailleurs de fonds d'autre part, des ONG sont arrivées, dans certains cas, à se substituer à l'Etat ou au marché ; dans d'autres cas, elles ont plutôt facilité leur développement à travers la mobilisation de la société civile et le renforcement des capacités. Une nouvelle préoccupation plus récente concernant la pérennisation des services offerts par les ONG les amène à rechercher la viabilisation par la commercialisation de certains services, un processus en cours, surtout dans le secteur de la microfinance, mais non limité à celui-ci.

L'importance accrue des ONG comme acteurs a été accueillie favorablement par les populations bénéficiaires qui ont souvent apprécié la proximité des actions par rapport à leurs besoins (Uphoff, 1995). Elles créent également des opportunités de participation démocratique trop souvent absentes dans les structures politiques ainsi que dans le marché dans lesquels l'intégration et, donc la participation, des populations pauvres restent souvent limitées (Uphoff, 1995). Néanmoins, des critiques commencent à se faire entendre sur l'efficacité des actions des ONG (Dichter, 1999 ; White et Eicher, 1999).

Au vu de ces évolutions, dans ce chapitre nous allons mobiliser à nouveau la théorie néo-institutionnelle qui permet de mieux comprendre l'émergence des ONG comme acteurs significatifs dans le développement et la lutte contre la pauvreté. Nous essayerons de mieux situer la place des ONG dans la société ainsi que les différents types d'ONG, cette analyse sera suivie d'une rétrospective de leur évolution dans les rôles respectifs des trois secteurs de la société par rapport aux défis du développement. Nous tenterons de dégager des critères d'efficacité pour juger le travail des ONG par rapport à la lutte contre la pauvreté. Ensuite nous verrons les critiques des ONG par rapport à ces critères, en particulier, à partir des analyses portant sur les spécificités des deux secteurs que nous avons étudiés. Enfin, nous essayerons d'analyser la performance des deux programmes du CRS que nous avons étudiés, par rapport à la réduction de la pauvreté.

A la fin de ce chapitre, nous essaierons de lier l'analyse institutionnelle avec une discussion qui se poursuivra dans la conclusion sur les politiques à promouvoir dans les secteurs de l'agriculture et de la microfinance pour améliorer les possibilités de réduction

de la pauvreté. Ainsi, nous pourrions voir dans quelle mesure le concept de réseau de services liant plusieurs secteurs d'activité sous le concept englobant de *livelihood* peut faciliter une meilleure interaction entre services autonomes mais complémentaires, dont certains relèvent de logiques marchandes et d'autres des logiques plutôt non marchandes, avec comme résultat final la réduction durable de la pauvreté.

1. La place et l'évolution des ONG dans la lutte contre la pauvreté

1.1. La place des ONG dans les trois secteurs de la société

Afin de placer la forte expansion du mouvement des ONG dans un champ d'analyse plus large, nous allons essayer de la situer dans le contexte des différents secteurs de la société et dans l'évolution de leurs rôles respectifs au cours du temps. La définition des rôles et des modes d'action des secteurs permettra de comparer les caractéristiques des ONG par rapport au secteur public et au secteur privé. Elles relèvent à l'origine en fait de ce dernier secteur, mais elles agissent pour des raisons fondamentalement différentes et même parfois opposées à celles du marché, ce qui nécessite la création d'une catégorie séparée pour prendre en compte les spécificités de l'action collective et volontariste. Le tableau ci-dessous permet de comparer les trois secteurs sur plusieurs critères.

Tableau 1 : Les distinctions de rôles et de modes d'action entre les trois secteurs de la société.

Les critères	Le secteur public (Etat)	Le secteur privé (marché)	Le secteur volontariste (action collective)
Les principaux mécanismes	L'organisation bureaucratique	Des processus de marché	Des associations volontaires
Les décideurs	Les administrateurs et les experts	Les producteurs, les consommateurs, les épargnants et les investisseurs individuels	Les dirigeants et les membres
Le mode de régulation	Les cadres réglementaires	Des signaux de prix et des ajustements de quantité	Des accords/ le consensus
Les critères de décision	La politique et la meilleure manière de l'appliquer	L'efficacité en termes de maximisation des bénéfices ou de l'utilité	Les intérêts des membres
Les sanctions	L'autorité de l'Etat et la coercition	Les pertes financières	La pression sociale
Le mode d'opération	Du haut en bas	Individualiste	Du bas en haut

Source : Uphoff, 1995.

Ces distinctions ne sont pas toujours monolithiques et il y a souvent des chevauchements entre les différents secteurs. Les chevauchements se dessinent plus clairement à travers la théorie organisationnelle et ses trois idéaux types de systèmes de régulation : coercitif, normatif et rémunérateur avec comme exemple type respectivement une prison, une entreprise, et une association sociale (Etzioni, 1975). En réalité, ces idéaux types correspondent peu à la complexité du monde actuel, et en les croisant avec les trois secteurs dans le tableau ci-dessous, nous trouvons des points de similitude dans leurs systèmes de régulation.

Tableau 2 : Les chevauchements de secteurs dans les systèmes de régulation.

	Rémunérateur	Normatif	Coercitif
Secteur du marché	XXX		
Secteur d'action collective	XXX	XXX	
Secteur d'Etat	XXX	XXX	XXX

Source : Adapté de Uphoff, 1995.

Le secteur d'Etat prend en compte trois systèmes de régulation. Il est rémunérateur dans la mesure où il s'engage dans des échanges et offre des services utiles pour la population. Il est normatif dans la mesure où il est animé par une certaine vision ou projet de société. Enfin, il a l'avantage du pouvoir dissuasif de la coercition pour faire appliquer cette vision et respecter les lois. La société civile, regroupée en organismes volontaristes d'action collective, a, elle aussi, une vision normative (quoique souvent assez différente de la vision du secteur public) outre qu'elle s'organise pour offrir des services et s'engager dans d'autres échanges utilitaires et réciproques (et plus souvent non-marchands), mais il lui manque le pouvoir coercitif de l'Etat. C'est plutôt l'engagement idéologique de ses membres qui se substitue comme force d'autorégulation. Enfin, le secteur privé régulé par le marché se limite à la rémunération en termes de système de régulation, n'ayant pas une vision normative ou des moyens coercitifs, à part l'incitation rémunératrice des acteurs dans le cadre des échanges. La seule caractéristique commune aux trois secteurs est donc, le côté rémunérateur.

C'est justement cet aspect rémunérateur qui permet de comprendre l'évolution des rôles et responsabilités de ces trois secteurs pour le développement au cours des dernières décennies que nous allons maintenant exposer.

1.2. L'évolution des acteurs responsables du développement : Etat, société civile et marché

Le processus de développement dans les décennies 50 à 70 était perçu comme relevant de la responsabilité de l'Etat. Au cours de cette période, les bailleurs de fonds ont investi des moyens très importants dans les pays en voie de développement pour la création et le renforcement d'institutions étatiques responsables de fournir des services. Ces institutions dépassaient souvent même ce cadre pour aller dans la sphère de la production économique. Dans les secteurs qui nous intéressent, la finance rurale et l'agriculture, il s'agissait surtout de banques nationales de développement agricole, d'organismes de collecte et de vente des cultures de rente chargés de stabiliser les prix, des sociétés de fourniture d'intrants, etc. La coopération bilatérale et multilatérale avait comme interlocuteur surtout les gouvernements des pays hôtes. La vision était celle d'un développement planifié et centralisé, souvent très technique, qui opérait du haut vers le bas en s'appuyant sur le « transfert » de savoir-faire. L'exemple le plus connu est certainement celui de la révolution verte avec ses réussites techniques et productives spectaculaires, parallèlement à ses lacunes sociales et environnementales.

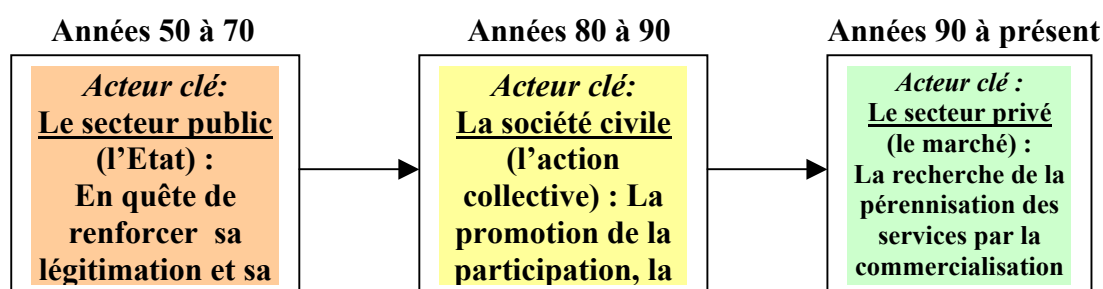
Dans les années 80, les modèles étatiques commençaient à montrer leurs limites, et l'importance de la participation de la société civile et la démocratisation ont pris le dessus. Ainsi, le développement et la mobilisation de la société civile sont devenus la priorité des bailleurs de fonds. Les ONG, souvent s'estimant représentatives de la société civile, sont devenues des acteurs de plus en plus incontournables dans le développement grâce à leur proximité des communautés et à leurs méthodes participatives.

Les gouvernements locaux dans certains pays sont parfois restés hostiles à ces acteurs, surtout lorsqu'ils ont commencé à sortir du champ traditionnel de l'action humanitaire vers des fonctions de plaidoyer et de mobilisation sociale inspirées d'une approche basée sur les droits, qui mettait en cause des structures injustes ou la corruption des pouvoirs publics et visait l'*empowerment* des populations. Tout au long de cette période, la situation économique s'est dégradée dans beaucoup de pays en voie de développement, endettés et dépendant de l'exportation des matières premières dont les cours ont été très instables et souvent en déclin persistant, et la pauvreté n'a fait que se répandre plutôt que reculer.

L'émergence dans les années 90 du dit « Consensus de Washington »¹ a mis en avant le marché comme l'acteur le plus efficace pour prendre en charge les questions de développement et de réduction de la pauvreté. Les plans d'ajustement structurel ont imposé une rigueur financière sur les Etats qui se voyaient obligés de privatiser des entreprises publiques, se débarrasser de leurs fonctions économiques et réduire les dépenses sociales.

En même temps, les ONG, en l'absence de but lucratif et sans le pouvoir fiscal de l'Etat, n'avaient pas tous les moyens ni le pouvoir d'assurer tous les services jusque-là exécutés par les Etats. Certaines se sont transformées en véritables « entreprises » à la recherche constante de financements pour agrandir leurs champs d'activités (Revel et Roca, 1998). Ainsi, le marché, sous plusieurs formes, est devenu la « panacée » pour résoudre tous les problèmes de développement. Non seulement il fallait privatiser les moyens productifs de l'Etat, mais, même, les services sociaux devaient passer par le marché avec l'introduction des frais d'utilisation dans la santé publique par exemple. La figure ci-dessous permet de mieux comprendre cette évolution de la pensée.

Figure 1 : L'évolution des acteurs clés et leurs responsabilités pour le développement.



Cette évolution de la pensée a coïncidé avec la reconnaissance des changements dans la structure de la pauvreté en milieu rural, notamment l'importance croissante des revenus monétaires dans les stratégies de *livelihood* des ménages (de Janvry, Sadoulet et Thorbecke, 1995). Ainsi, une approche favorisant plus d'intégration avec le marché s'est

¹ Le « Consensus de Washington » consiste en une série de réformes favorisant le marché comprenant la discipline fiscale, un élargissement de la fiscalité tout en réduisant les taux, des taux d'intérêt positifs en termes réels, des taux de change compétitifs, la libéralisation du commerce extérieur, l'ouverture à l'investissement étranger direct, la privatisation des entreprises publiques, l'abolissement des régulations qui contraignent la concurrence, la sécurité légale pour les droits de propriété, une réorientation des dépenses publiques vers l'éducation, la santé et l'infrastructure (Williamson, 1993).

vite imposée comme une nécessité qui, de surcroît, était parfaitement compatible avec l'accent mis sur le secteur privé.

La microfinance, étant une intervention qui pouvait être rentabilisée sous des principes commerciaux, était l'un des premiers secteurs d'activité des ONG à faire cette migration vers le marché. Ainsi, la pérennité financière et la création d'institutions de microfinance incorporées comme SARL et agréées avec une licence bancaire sont devenues les objectifs principaux des IMF, tout à fait compatibles avec l'évolution vers un paradigme de marché et les « bonnes pratiques » des bailleurs de fonds². Les autres services des ONG ont eu plus de mal à faire cette conversion, n'étant pas forcément des services marchands (rémunérateurs) qui pouvaient générer des revenus pour couvrir leurs charges. Même la microfinance telle qu'elle a été conçue à l'origine comme système financier décentralisé desservant des régions enclavées et une clientèle très pauvre, a dû adapter ses principes en faveur d'une clientèle plus rentable afin d'assurer sa pérennité financière.

La situation du Cambodge au cours de ces évolutions est particulièrement intéressante. En 1991, lors de la signature des accords de paix, l'absence d'un Etat fonctionnel au Cambodge a facilité l'entrée massive des ONG internationales dans le pays, suivie d'un foisonnement d'ONG locales. Ces ONG ont vite été chargées par les bailleurs de fonds de fournir des services que l'Etat n'arrivait pas à faire faute de cadres qualifiés, de structures fiables et de manque de moyens. Certaines fonctions de l'Etat ont été donc rapidement « privatisées » par les ONG.

Au cours des années 90, l'Etat cambodgien s'est progressivement mis en place au niveau national, et un cadre juridique est actuellement en construction pour structurer et réguler la société. Néanmoins, les ONG continuent à fournir des services de développement au niveau local, et l'Etat manque toujours de moyens pour pouvoir prendre la relève. Les ONG également commencent à manquer de moyens financiers, et la largesse des bailleurs de fonds se tarit avec d'autres urgences plus prioritaires et visibles dans le monde (Afghanistan, Timor de l'est, etc.). Ainsi, les ONG cherchent aussi à trouver les voies et les moyens pour viabiliser ou, au moins, pérenniser les services qu'elles offrent.

Selon les principes de la libéralisation encore dominante, la solution évidente dans certains cas tels que la microfinance passe par la privatisation des opérations comme société bancaire à but lucratif. En dehors de la question de la pérennisation, cette solution s'impose à cause du nouveau cadre réglementaire pour ce secteur d'activité (cf. chapitres 1 et 3). Néanmoins, la question qui reste clairement posée peut se formuler ainsi : tous les services, peuvent-ils être privatisés selon ces mêmes principes commerciaux ? Auquel cas, est-ce que l'accès à ces services serait toujours à la portée des populations pauvres au nom desquelles ils ont été mis en place à l'origine ?

Ces questions nous amènent de nouveau à la théorie économique pour dégager des critères d'efficacité des services des ONG. Ainsi pourra-t-on mieux comprendre les avantages et les inconvénients des différents modes d'intervention et d'institutionnalisation afin de juger la valeur pour la société de les soutenir à l'avenir soit avec des subventions, soit selon des principes plutôt commerciaux.

² Il s'agit notamment de l'utilisation d'un taux d'intérêt du marché qui permet à l'institution de couvrir ses coûts pour assurer sa viabilité financière et de se comporter en service marchand avec des structures quasi bancaires en conformité avec le cadre juridique du pays.

1.3. La théorie économique et les critères d'efficacité des ONG à réduire la pauvreté

Faisant référence à la théorie économique, nous avons trouvé quatre thèmes pertinents par rapport aux performances des ONG. Il s'agit d'abord de la réduction des coûts de transaction, chers aux néo-institutionnalistes (de Janvry *et al.*, 1995), puis de la capacité des ONG à répondre à la demande de la clientèle (de Janvry *et al.*, 1995), un thème plutôt associé aux économistes néo-classiques. Ensuite, il s'agit de leur capacité à modifier la configuration du marché (Thorbecke, 1995) et enfin celle de renforcer le statut de l'organisation en tant qu'institution (Uphoff, 1995), les deux derniers thèmes étant plus proches du discours des néo-institutionnalistes. Nous allons voir maintenant de quelle manière ces thèmes sont liés aux services offerts par les ONG.

1.3.1. Les ONG et la réduction des coûts de transaction

La raison d'être qui permet d'expliquer l'apparition des ONG selon la théorie néo-institutionnelle est justement celle des coûts de transaction élevés qui entraînent la défaillance du marché dans un domaine donné, notamment dans le cas que nous étudions, l'accès limité au crédit en milieu rural. Les coûts de transaction élevés sont souvent liés à des questions d'information, soit d'information imparfaite soit des asymétries d'information (de Janvry *et al.*, 1995). En utilisant des méthodologies qui reposent sur la mobilisation sociale, la participation et le renforcement des capacités par le transfert du savoir, les ONG peuvent réduire ces coûts de transaction par un meilleur accès à l'information, la proximité, le respect des normes sociales, etc. (Narayan, 2002).

L'indicateur que nous essayerons, donc, de mesurer afin de voir si les programmes des ONG ont pu réduire les coûts de transaction prendra en compte le degré de mobilisation sociale et de participation dans les programmes. Loin d'être un simple moyen ou une méthode pour exécuter des projets, la participation en complément du transfert du savoir et de la technologie, peut déclencher un processus de *empowerment* (c'est-à-dire le renforcement des capacités, la prise de conscience, la confiance en soi et l'insertion active) des bénéficiaires. Selon la définition utilisée par la Banque mondiale :

« Par empowerment, il s'agit de l'expansion des ressources et des capacités des personnes pauvres pour pouvoir participer, négocier, influencer, contrôler et exiger la transparence des institutions qui touchent leurs vies. » (Narayan, 2002).

L'*empowerment* est composé surtout d'un accès à l'information, l'intégration et la participation, la transparence et la capacité organisationnelle locale. Cet *empowerment* peut lui-même en effet améliorer l'accès à l'information et la gestion des services, réduisant ainsi les coûts de transaction (Narayan, 2002). Etant donné la difficulté de mesurer cet état, nous allons nous limiter à des indicateurs du processus, notamment le degré de participation et de mobilisation sociale, ainsi que le transfert du savoir et de la technologie qui sont censés aboutir à l'état d'*empowerment* et réduire les coûts de transaction.

1.3.2. Les ONG et la satisfaction de la demande

Comme nous l'avons vu, les ONG peuvent pallier certaines défaillances de l'Etat et du marché, soit en se substituant à ces derniers ou bien en complémentarité avec eux (de

Janvry *et al.*, 1995). C'est surtout à travers la prestation de services qu'elles arrivent à satisfaire la demande, soit des services que l'Etat ou le marché n'ont pas la capacité de faire, ou les moyens de faire. Au Cambodge, par exemple, l'Etat n'a ni la capacité technique ni les moyens financiers d'offrir des services de vulgarisation agricole au-delà du niveau des districts. A part la vente des intrants ou l'achat des produits qui peuvent être commercialisés, le marché ne s'y intéresse pas non plus vu le manque de rentabilité de ces activités. Il revient donc aux communautés et aux institutions, à savoir, des ONG ou des groupements paysans, de prendre la relève.

A travers cet indicateur, nous pouvons donc essayer de déterminer dans quelle mesure les ONG ont pu s'occuper de la prestation de services, soit directement soit en complémentarité avec les communautés, l'Etat ou le marché. Il s'agit notamment de services de vulgarisation et de formation agricole ainsi que des services financiers, l'octroi du crédit ou la mobilisation de l'épargne. Dans cette analyse, on doit évaluer non seulement l'accès aux services, mais également les indications de qualité de ces services ce qui permettra de qualifier si les services offerts correspondent réellement à la demande ou si les clients en profitent tout simplement en l'absence d'autres choix meilleurs.

1.3.3. Les ONG et la reconfiguration du marché

La base de l'activité économique reste dans des transactions. Ces transactions ont lieu dans le cadre des configurations du marché. Ces configurations sont le produit de l'articulation d'une série de caractéristiques telles que l'article en transaction, les acteurs, l'environnement physique, l'environnement technologique et organisationnel, l'environnement culturel, l'environnement politique et juridique et enfin la structure socio-économique (Thorbecke, 1995). Ainsi, cette conception rejoint les éléments présents dans la deuxième colonne du cadre conceptuel du *livelihood* tels que les rapports sociaux, les institutions et les organisations qui entourent les ménages et influencent leurs décisions. (cf. chapitre 4).

Dans le contexte que nous étudions, nous avons vu que ces configurations limitent parfois l'accès de certaines catégories de personnes, notamment les pauvres, au marché. Ainsi, le rôle des ONG devient celui d'intervention en faveur d'une modification des configurations du marché, surtout à travers l'élargissement et la démocratisation de l'accès. Les ONG peuvent faciliter des modifications dans la mesure où elles améliorent l'accès aux services, dans le cas présent, des services de vulgarisation et de formation agricole ainsi que des services financiers, pour des populations exclues par le marché. Si par cet accès, les ONG arrivent à changer des éléments contribuant à la configuration du marché (tels que la création d'organisations intermédiaires basées sur l'action collective), elles peuvent aboutir à la modifier durablement. Néanmoins, cet accès peut se révéler plutôt éphémère et transitoire sans changements dans les éléments fondamentaux tels que la dotation en ressources des ménages ou le manque de durabilité des organisations.

Le cadre conceptuel du *livelihood* se préoccupe également de la configuration du marché. Nous avons vu que la dotation du ménage en capital joue un rôle critique dans l'accès au marché. Ainsi si la dotation du ménage en capital s'améliore suite à des succès dans les stratégies de *livelihood* du ménage, son accès au marché peut également en bénéficier. La question est donc de savoir si les interventions des ONG ayant pour but de réduire la pauvreté peuvent en effet améliorer la dotation en ressources des ménages et par là modifier la configuration du marché.

Puisque la pauvreté reste au cœur de la problématique des ONG, nous allons donc prendre cet indicateur comme critère pour évaluer si les programmes des ONG ont pu modifier de manière permanente la configuration du marché. Néanmoins, il importe de distinguer entre le simple allègement de la pauvreté (par exemple, l'ajustement de la consommation) qui n'est pas forcément durable dans le temps, ou la réduction de la pauvreté basée sur l'accumulation de biens. C'est surtout le dernier point qui serait le plus capable de modifier la configuration du marché de manière permanente. Nous chercherons donc à comprendre en quoi les programmes d'agriculture et de microfinance (notamment ceux du CRS) ont pu améliorer les stocks des cinq formes de capital du cadre conceptuel du *livelihood* et, à travers cette accumulation, réduire la pauvreté, un processus qui en effet implique une modification de la configuration du marché.

Un autre indicateur utile à cet égard est la pérennité des services. Si l'accès au service reste passager, il est peu probable qu'il arrive à opérer des changements fondamentaux. Si l'accès au service reste permanent, il peut constituer une modification importante du marché. Cependant, nous développerons cet indicateur séparément vu sa complexité.

Enfin, il est important de noter pour ces deux indicateurs que la réduction de la pauvreté et la pérennisation des services ne veulent pas forcément dire que l'accès à ces services passe toujours par le secteur volontariste. En effet, la pérennisation peut comporter la commercialisation des services afin d'assurer la durabilité par la couverture des coûts, et la réduction de la pauvreté peut améliorer la capacité d'un ménage à accéder directement à des services à travers le marché. Ainsi, une combinaison de secteurs pourrait donc améliorer l'accès aux services.

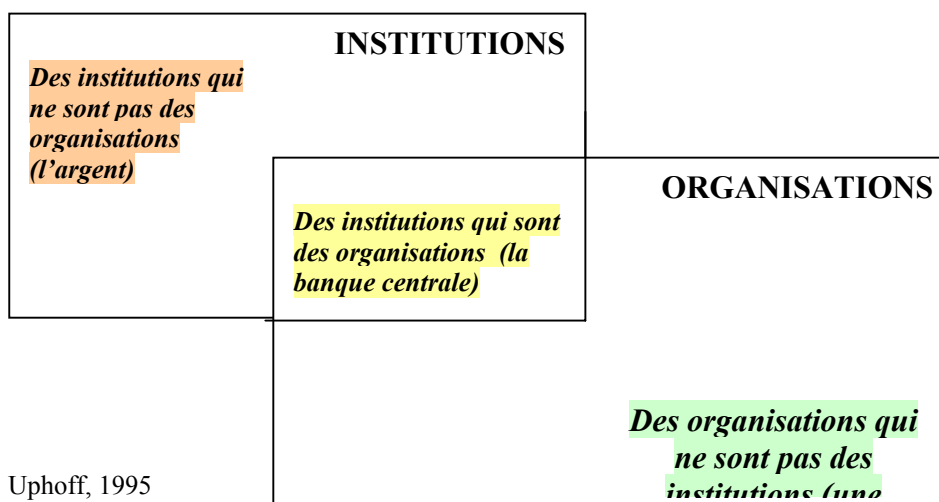
1.3.4. Les ONG et la pérennisation/l'institutionnalisation de leurs services

Enfin, nous arrivons à la question complexe de la durabilité de l'accès aux services déjà introduite ci-dessus. On peut bien mobiliser la participation, transférer le savoir, offrir des services de qualité et par là réduire la pauvreté, mais en l'absence d'une pérennité de ces actions, il est difficile d'émettre un jugement d'efficacité si ce n'est qu'un effet passager.

Afin d'aborder la question de la durabilité, il est utile de faire une distinction entre les organisations et les institutions. Selon Uphoff, les **organisations** sont des structures de rôles reconnus et acceptés dans la société tandis que les **institutions** sont des complexes de normes et de comportements qui persistent dans le temps car ayant des buts précis qui sont appréciés par la collectivité (1995).

Des organisations peuvent devenir des institutions (et vice-versa) dans certains cas mais pas toujours. Une organisation qui acquiert une très bonne réputation et une légitimité à travers les services qu'elle offre à sa clientèle peut « s'institutionnaliser » dans le temps. Ainsi, par exemple, dans le cas d'une IMF qui commence comme programme d'ONG, si elle arrive à se professionnaliser et formaliser ses opérations pour atteindre une envergure importante et une renommée nationale et, par là, devenir une référence dans le secteur, elle peut passer du statut de simple organisation à celui d'une véritable institution. La figure ci-dessous permet de visualiser les trois possibilités.

Figure 2 : Les chevauchements entre des institutions et des organisations.



Source: Uphoff, 1995

Le cadre conceptuel du *livelihood* accorde une importance capitale également à la question de la durabilité. Comme nous l'avons vu dans le chapitre quatre, cette durabilité peut prendre en fait quatre dimensions : économique (financière), institutionnelle, sociale et environnementale, et peut s'appliquer au niveau du ménage ainsi qu'au niveau institutionnel qui entoure les ménages.

Vu l'importance de l'institutionnalisation des actions des ONG afin d'assurer une continuité d'accès aux services dans le temps, nous avons donc considéré que la pérennisation représente le dernier critère pour évaluer l'efficacité des ONG. Certaines activités sont capables d'atteindre une pérennité dans toutes les dimensions. D'autres, de par leur nature, sont limitées à une ou deux dimensions de pérennité. Ainsi, une IMF peut être durable financièrement et institutionnellement, mais moins durable socialement et sans effet sur l'environnement. Un programme de formation agricole pourrait avoir plus de mal à atteindre la pérennité financière, à moins que ses services ne soient fortement valorisés et les communautés bénéficiaires ne soient capables et d'accord de payer pour en bénéficier, mais il pourrait se pérenniser également par son assise sociale.

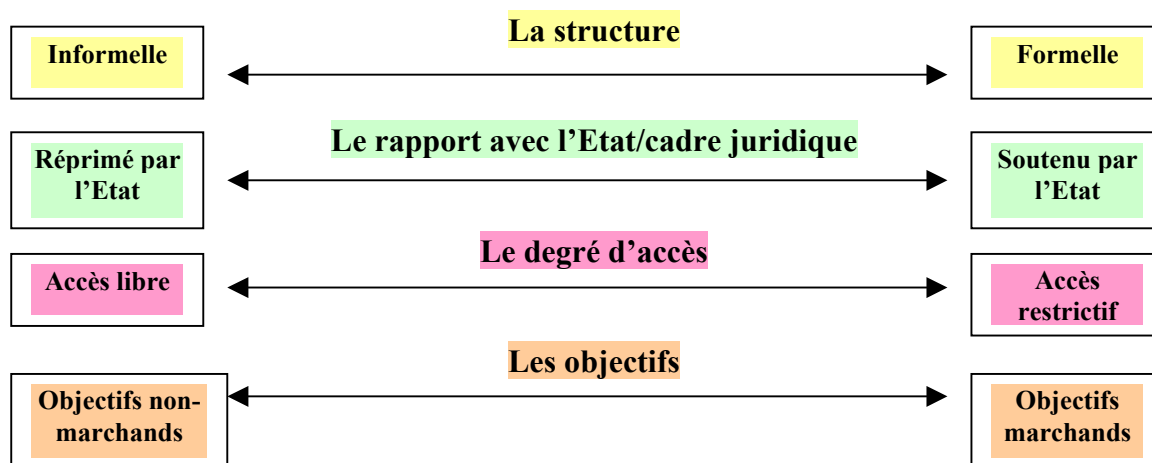
1.4. Les cinq critères d'évaluation des ONG et les quatre axes de caractéristiques

De ces quatre préoccupations de la théorie économique, nous pouvons donc retenir cinq indicateurs opérationnels qui nous permettront d'évaluer la performance des ONG. D'abord, il s'agit de **la réduction de la pauvreté**, notre fil conducteur dans le cadre de cette thèse. La réduction de la pauvreté, notamment l'accumulation des cinq formes de capital, est surtout liée à la modification de la configuration du marché. Ensuite, nous pouvons mesurer la capacité des ONG à réduire les coûts de transaction à travers des indicateurs comme **la participation et l'empowerment** ainsi que **le transfert du savoir et de la technologie**. La satisfaction de la demande est surtout liée à **l'accès et à la qualité des services** offerts par les ONG. Enfin, la **pérennisation des services** dans le temps est liée au processus d'institutionnalisation décrit par Uphoff.

En plus de ces cinq indicateurs, Marsh (2002) propose quatre axes de caractéristiques des organisations qui nous permettent également d'analyser le type d'organisation locale à travers sa structure, son rapport avec l'Etat et le cadre juridique, le degré d'accès à

l'organisation et ses objectifs. La figure ci-dessous permet de visualiser les continuums qui peuvent exister pour ces quatre caractéristiques.

Figure 3 : Les quatre axes de caractéristiques des organisations locales.



En utilisant ces caractéristiques, nous pouvons donc comparer différentes organisations à travers les cinq critères d'efficacité que nous avons retenus de la théorie économique. Ainsi nous pourrions voir si certaines combinaisons de caractéristiques sont plus efficaces dans la satisfaction de certains critères que d'autres. Ces caractéristiques permettront donc de faire des comparaisons entre les programmes d'agriculture et de microfinance du CRS et de voir si certaines caractéristiques sont associées aux performances, aux modes d'intervention et d'institutionnalisation de ces programmes.

Enfin, Bingen (2000) développe une typologie d'institutions selon les rapports et les pratiques qui les caractérisent, que nous présentons dans le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Les cinq catégories d'institutions et les rapports qui les caractérisent.

Catégorie	Familial (culturel)	Communal (communauté)	Social	Collectif	Politique/ Gouvernance
Rapports et pratiques	Liens de parenté	Confiance et réciprocité	Intérêt sociétal	Intérêt contractuel	Législatif ou réglementaire

Source : Bingen, 2000

Une institution n'est pas forcément limitée à être dans une seule catégorie, et il peut y avoir non seulement chevauchement de catégories mais également dans les rapports et les pratiques qui caractérisent l'institution. Par exemple, on peut trouver parfois des aspects familiaux dans une institution collective qui influencent les pratiques de l'institution. Ainsi des rapports familiaux dans l'institution peuvent prévaloir sur des intérêts contractuels.

Ces catégories nous permettront également d'analyser la nature des institutions créées par les deux programmes du CRS que nous étudions afin de comprendre comment les différents rapports et pratiques qui les caractérisent influencent leur fonctionnement et l'efficacité de leurs activités à réduire la pauvreté.

Maintenant que nous avons établi le lien entre la théorie économique et les critères d'évaluation de l'efficacité des services des ONG, nous allons présenter quelques critiques générales des ONG par rapport à leurs performances face à ces critères, de façon sectorielle dans la microfinance et le développement agricole, ainsi que de façon plus spécifique au Cambodge. Ces critiques permettront de mieux appliquer les critères d'efficacité des actions des ONG dans la pratique, elles seront suivies par une évaluation des deux programmes du CRS au Cambodge que nous avons étudiés dans le cadre de cette thèse.

2. La critique des ONG

Malgré la reconnaissance du travail des ONG par les grands bailleurs de fonds, des critiques ont été formulées à l'égard de leur efficacité après la forte expansion de leurs activités dans les années 80 et 90. Nous allons présenter ci-dessous des critiques portées sur le travail des ONG dans les secteurs de la microfinance et de l'agriculture. Ces critiques ont trouvé des échos au Cambodge également, concernant, en particulier, la microfinance, mais également par rapport aux perspectives et pratiques des agents des ONG sur le terrain, que nous présenterons par la suite.

2.1. La critique des ONG de microfinance

La critique des ONG dans la microfinance n'a pas tardé à surgir. Comme il s'agissait d'un domaine d'activité peu répandu à l'époque dans le milieu des organismes à but non-lucratif, elle a vite attiré des critiques. Au début, les critiques étaient surtout focalisées sur « l'immoralité » de faire payer des intérêts aux populations pauvres, mais avec le temps les critiques sont venues plutôt du côté financier, et selon lequel les ONG mélangeaient finalement trop d'action sociale aux affaires. D'après un résumé de cette approche critique, en dépit de leur proximité des populations, qui permet aux ONG de mieux gérer les problèmes informationnels auxquels le crédit est sujet, elles n'ont pas d'avantages naturels dans ce secteur (Dichter, 1999).

Selon l'historique de Dichter (basée surtout sur des cas latino-américains), d'une orientation sur le développement des micro-entreprises dans les années 70, les ONG se sont tournées vers la microfinance dans les années 80 et 90, d'abord dans le cadre d'un soutien aux stratégies économiques des ménages puis de *lissage* de la consommation. L'évolution est donc passée d'une approche du développement de l'entreprise aux activités économiques du ménage et enfin à la consommation du ménage. Suite aux critiques financières et la mise en place de « bonnes pratiques » de référence par les bailleurs de fonds, l'objectif de la microfinance est plutôt devenu la santé financière de l'institution offrant des prêts. Il fallait ainsi atteindre un nombre très important de clients afin de garantir la santé financière de l'institution et réduire la pauvreté pour le plus grand nombre de personnes.

La tendance est donc passée d'une préoccupation avec impact au niveau des clients à la viabilité financière et institutionnelle et l'IMF (Larivière *et al.*, 1998). Il était supposé que si l'institution était viable, elle pourrait prêter de l'argent à davantage de clients pauvres, et si les clients arrivaient à rembourser leurs prêts, cela voulait dire non seulement que leurs micro-entreprises marchaient bien, mais également que leur situation économique s'améliorait. C'était un glissement philosophique assez important dans la mesure où la préoccupation principale est passée des clients à l'institution, d'une vision du

développement humain vers celle du développement institutionnel et financier. Cette stratégie venait au moins en partie de l'impatience des bailleurs de fonds qui cherchaient un moyen d'accélérer le processus de réduction de la pauvreté que les programmes traditionnels de développement n'arrivaient pas à éradiquer. L'influence de la libéralisation selon laquelle seuls les services valorisés par le marché sont utiles y était sans doute pour quelque chose aussi. La question qui se pose donc est comment des ONG s'inspirant d'une vision du développement humain et social peuvent être efficaces dans la promotion du développement institutionnel et financier ? (Dichter, 1999).

2.1.1. Une typologie des ONG de microfinance

Dichter propose une typologie des ONG dans la microfinance selon leurs caractéristiques. Il s'agit de cinq grands types :

1. ONG internationales spécialisées dans une méthode de microfinance ;
2. ONG multifonctionnelles internationales avec des programmes de microfinance ;
3. ONG multifonctionnelles nationales indépendantes ;
4. ONG nationales spécialisées en microfinance aidées par des bailleurs extérieurs ;
5. ONG communautaires de base avec des actions très localisées.

Les institutions de la première catégorie sont, en général, assez performantes et ont bien maîtrisé les « bonnes pratiques » préconisées par la Banque mondiale (CGAP) et les bailleurs de fonds. Les institutions de la deuxième catégorie, qui concerne par exemple le CRS, sont informées des « bonnes pratiques », mais moins performantes puisque gênées par leur multifonctionnalité qui peut brouiller leurs objectifs. Les ONG de la troisième catégorie commencent à avoir un rôle de plus en plus important, mais leurs actions sont fortement subventionnées par les bailleurs de fonds, et tôt ou tard elles seront obligées de faire un choix entre la charité subventionnée et la pérennité des opérations. Le quatrième groupe est plus proche du premier groupe, et est pris très au sérieux car certaines institutions sont en voie de transformation bancaire. Enfin, le cinquième groupe est assez problématique dans la mesure où ces ONG ne maîtrisent pas les principes de base de la microfinance et, par conséquent, elles risquent de fausser le marché pour les autres avec des pratiques fâcheuses telles que des crédits sans intérêt ou un manque de sérieux dans le suivi des remboursements. Malheureusement, dans l'analyse des performances qui suit, Dichter semble oublier cette typologie différenciée, et met toutes les ONG dans le même panier, toutes méthodes, forces et faiblesses confondues (Wampfler, 2000).

2.1.2. Les critères d'évaluation

Les critères utilisés par Dichter pour évaluer la performance des ONG dans la microfinance sont leur couverture de la clientèle, les taux de remboursement, l'impact économique sur la pauvreté et leur pérennité. Nous assimilons la couverture de la clientèle sous la rubrique de « accès et qualité des services » afin de suivre les catégories que nous avons développées pour évaluer la satisfaction de la demande. Dans le même registre, les taux de remboursement de Dichter sont plutôt liés à notre catégorie de la pérennité. Dichter est assez critique vis-à-vis des ONG dans tous ces domaines. Par contre, il trouve que les ONG sont plus aptes à travailler dans la mobilisation sociale et le transfert du savoir et de la technologie.

2.1.2.1. L'accès et la qualité des services de microfinance

En termes de couverture de la clientèle, Dichter spécifie que la croissance des portefeuilles de prêts des IMF a été concentrée surtout en milieu urbain là où la densité de la population est élevée. Il poursuit en énonçant que ces institutions ont une nette préférence pour le financement du petit commerce et des services qui ont un cash-flow élevé et plus régulier, laissant de côté l'agriculture, les investissements capitaux et la production manufacturière. Afin de mieux assurer un niveau de demande important et de bons taux de remboursement, elles s'éloignent des populations pauvres, jugées plus risquées. La recherche de l'équilibre financier les force également à une croissance rapide et souvent mal maîtrisée, ce qui affaiblit la qualité du portefeuille, et implique également un bas niveau de rémunération du personnel qui réduit le moral des salariés, ce qui peut se répercuter sur la qualité des services.

En plus de ces problèmes, Dichter précise que par rapport aux banques commerciales et aux systèmes mutualistes, les ONG n'arrivent à atteindre que 9 % de la clientèle du micro-crédit et 4 % de l'encours, d'après les chiffres d'une étude de la Banque mondiale (Paxton, 1996). Il reconnaît que la clientèle des ONG est, en général, plus pauvre et plus féminine que celle des autres systèmes de financement, mais vu le nombre réduit de personnes qu'elles touchent, leur impact reste finalement très limité. Donc, en gros selon Dichter les ONG reçoivent une mauvaise note par rapport à l'accès en termes de couverture d'une clientèle importante et même certaines catégories de clientèle « moins rentable ». Même la qualité des services reste douteuse à cause des méthodes de gestion utilisées.

2.1.2.2. La microfinance et la réduction de la pauvreté

En termes d'impact économique de la microfinance sur la pauvreté, l'évidence est difficile à trouver, selon Dichter. Il est de plus en plus clair que la microfinance peut avoir des effets positifs sur le lissage de la consommation et du cash flow, ainsi que dans la prise de conscience (*empowerment*) féminine. Il s'agit donc plutôt d'un « **allègement** » de la pauvreté. Mais de là à prétendre que la pauvreté a été **réduite** de manière définitive surtout en termes d'accumulation de biens et d'amélioration du patrimoine, cela est difficile à mesurer et encore plus complexe à relier, par effet de causalité, à la microfinance. La question de l'impact est également douteuse puisque l'argent est fongible et donc les emprunteurs ont recours parfois aux usuriers pour rembourser leurs prêts, ou même à d'autres IMF concurrentes. Enfin, il faut se rendre à l'évidence que la pauvreté est un phénomène complexe, et une intervention isolée comme la microfinance n'arrive qu'à toucher une partie du problème.

2.1.2.3. La pérennité des programmes de microfinance

Dichter met l'accent ici surtout sur la performance financière, notamment les taux de remboursement. Souvent au début des programmes, les taux de remboursement sont à des niveaux tout à fait acceptables, mais avec le temps, ils se dégradent quand le montant des prêts augmente et les méthodes s'avèrent trop rigides, les meilleurs clients choisissant d'aller ailleurs, laissant les mauvais clients derrière. Souvent aussi, les ONG ne calculent pas correctement les taux de remboursement, n'ayant pas les capacités techniques requises. De plus, l'utilisation des garanties mutuelles est assez dangereuse dans la mesure où un ou deux cas de non-remboursement peuvent rapidement mettre en jeu tous les autres par effet de contagion. Enfin, comme nous l'avons vu plus haut, les institutions qui

arrivent à se pérenniser le font souvent aux dépens d'une clientèle pauvre et rurale qui se révèle moins rentable et plus risquée.

2.1.2.4. La mobilisation sociale et le transfert du savoir et de la technologie

Comme alternative, Dichter estime que les ONG seraient mieux placées à faire de la mobilisation sociale afin de préparer les populations pauvres à pouvoir utiliser des services financiers à bon escient ou à promouvoir l'innovation par la circulation de l'information sur de nouveaux produits, de nouvelles techniques ou des marchés. En termes de rôles non-financiers, les ONG peuvent aussi jouer un rôle d'influence sur des politiques publiques qui empêchent le développement économique ou financier. Enfin, celles qui choisissent de continuer leurs activités de microfinance doivent être moins ambitieuses par rapport à leurs prétentions puisque la microfinance n'est pas forcément la panacée que l'on croit pour la réduction de la pauvreté ou le développement économique.

Il est utile de rappeler que la critique de Dichter se fonde essentiellement sur des études de cas qui datent de 1997 à 1999 (dont les données se réfèrent à des périodes antérieures). En plus, la représentativité de ces données, en majorité tirées du contexte latino-américain, n'est pas forcément pertinente en Asie ou en Afrique. Par conséquent, certains de ces propos sont sans doute dépassés à l'heure actuelle.

Néanmoins, nous reprendrons les critères proposés par Dichter, plus tard dans ce chapitre, pour évaluer la performance institutionnelle du CRS/TPC. Maintenant nous passons à la critique des ONG travaillant dans le développement agricole.

2.2. La critique des ONG de développement agricole

Une vive critique des ONG travaillant dans le cadre du développement agricole a été dressée par White et Eicher (1999). Ces auteurs reconnaissent la présence de plus en plus prépondérante des ONG dans le secteur en termes d'actions pratiques de terrain ainsi que dans les discussions sur les politiques nationales et même internationales, une évolution qui a eu lieu dans un contexte de désillusion sur les capacités des gouvernements à promouvoir le développement. Cependant, ils remettent en question l'efficacité de leurs performances et se demandent si d'autres instances – l'Etat ou le secteur privé – n'auraient pas pu mieux faire.

2.2.1. Le manque de typologie standard

A la différence de Dichter, White et Eicher notent qu'il manque une typologie standard satisfaisante des ONG et comparent plusieurs tentatives de classification des ONG. D'abord celle, proposée par Esman et Uphoff (1984), qui prend en compte la taille de l'ONG, ses liens horizontaux et verticaux et ses fonctions opérationnelles. Ensuite, ils abordent le système de classification proposé par Vakil (1997) composé de caractéristiques **essentiels** (l'orientation de base de l'organisation et son niveau d'opération) et **contingentes** (l'accent sectoriel et d'autres facteurs de performance). Une dernière typologie développée par Clark (1991) semble plus englobante. Il s'agit de six classes différentes :

1. agences caritatives et urgentistes ;
2. organismes d'innovation technique ;
3. organismes contractuels des services publics ;
4. organismes populaires de masse (fédérations paysannes) ;
5. organismes communautaires de base ;
6. organismes de pression (plaidoyer) et des réseaux.

Néanmoins, White et Eicher trouvent que cette typologie ne prend pas en compte la nature complexe des ONG multiservices. En effet, le CRS, l'ONG que nous étudions dans le cadre de cette thèse, pourrait être classé dans au moins quatre de ces groupes. Ils concluent qu'en l'absence d'une typologie claire, il est difficile d'évaluer et de comparer la performance des ONG qui n'ont pas toutes les mêmes caractéristiques.

2.2.2. Des critères de performance vagues

En dehors du problème de typologie, il manque également des critères clairs d'évaluation des performances des ONG, selon White et Eicher. A la différence d'une firme à but lucratif, l'action des ONG ne peut pas être réduite à son bilan financier. Une ONG peut bien réussir à collecter beaucoup de dons pour financer son travail, mais si ses actions sur le terrain ne sont pas efficaces, sa performance institutionnelle pourrait être considérée comme médiocre. Même les IMF issues d'ONG ont d'autres critères de réussite que la seule rentabilité de l'institution. L'orientation, la mission, le but et les objectifs du CRS/TPC présentés dans le chapitre trois sont assez révélateurs de la multitude de résultats non-financiers que certaines IMF cherchent à atteindre. Et la méthode de la « carte des comptes équilibrés » utilisée de plus en plus par le secteur privé (également présentée dans le chapitre trois) est loin de réduire les critères de performance au simple bilan financier des opérations ou au prix des actions en bourse.

En l'absence d'indicateurs objectifs de performance, des questions plutôt subjectives sont souvent utilisées comme substituts, telles que le degré de participation, la réponse positive de la part de la clientèle, l'accroissement du nombre de zones couvertes par les activités, l'influence dans les politiques publiques, le progrès dans la coordination des activités ou l'impact sur les pauvres en milieu rural (Cernea 1998 ; Farrington et Bebbington 1993 ; Lane 1995 ; et Nelson et Wright 1995 cités dans White et Eicher). Ces jugements subjectifs aboutissent à l'utilisation abusive d'informations qualitatives et anecdotiques, une situation qui est souvent aggravée par l'absence de données de base pour pouvoir comparer la situation actuelle avec la situation en début de projet.

D'autres critères d'évaluation comme le capital humain, le contrôle local sur les décisions et le développement institutionnel sont proposés par Cassen (1986), Biggs et Neame (1996) et Fowler (1996). Enfin, Uphoff (1996) propose que la durabilité soit le principe de base pour évaluer les ONG, mesurée en termes de ratios financiers et d'augmentation du nombre de partenaires intéressés par l'institution. Ces dernières innovations sont vues de manière positive par White et Eicher.

En l'absence d'une méthode d'évaluation selon des critères objectifs, White et Eicher prennent quatre domaines où les ONG prétendent réussir. Ces domaines – la mobilisation sociale, la prestation de services, le transfert de technologie, et la réduction de la pauvreté – se rapprochent des critères utilisés par Dichter pour critiquer les ONG dans la microfinance, à l'exception de la pérennité qui est plus difficile à juger en agriculture,

n'ayant pas les mêmes objectifs financiers que la microfinance. Nous verrons plus tard dans ce chapitre dans quelle mesure le programme agricole du CRS que nous avons présenté dans le chapitre trois, permet de répondre à ces critiques.

2.2.2.1. La capacité des ONG à mobiliser des populations locales

Grâce à leur proximité des communautés, les ONG prétendent pouvoir mobiliser et organiser les populations locales pour leur développement. White et Eicher restent sceptiques par rapport à cette question, rappelant que les ONG sont moins orientées à répondre à la demande de la clientèle puisqu'elles sont, en même temps, redevables envers leurs bailleurs de fonds, leurs conseils d'administration, les gouvernements, d'autres partenaires et leurs salariés qui ont des intérêts parfois divergents et même contradictoires.

En outre, les élites locales, qui sont un soutien souvent très important pour les ONG dans leur accès aux communautés, peuvent avoir des intérêts en conflit avec les populations qu'ils contrôlent, et les actions des ONG peuvent donc être « détournées » de leurs fins initiales.

Le personnel même de l'ONG n'est pas exonéré de ces critiques puisqu'il peut être plus intéressé à maintenir les postes de travail que de former les populations à prendre la relève, ou plus orientés à exécuter le projet lui-même que de promouvoir une véritable participation. La structure même de l'ONG mère peut être trop centralisée pour accommoder la participation locale dans les décisions.

Enfin, les bénéficiaires eux-mêmes n'ont souvent pas le choix. Dans un marché parfait, ils peuvent « faire défection » vers un autre fournisseur, mais les ONG étant des organismes à but non-lucratif, la concurrence est plutôt limitée. Enfin, il est possible que les bénéficiaires n'aient même pas le désir ou le temps de participer aux projets. Les auteurs de cette critique restent peu convaincus même des bienfaits de la participation dans les projets, ce qui est difficile à mesurer objectivement.

2.2.2.2. L'efficacité des ONG à offrir des services de soutien à l'agriculture

Les ONG prétendent qu'elles sont des innovateurs en matière de prestation de services aux agriculteurs et représentent des circuits plus efficaces pour fournir des intrants, du crédit et de la vulgarisation. Elles croient pouvoir réussir dans ce domaine grâce à leur orientation non-lucrative et à leur petit budget qui bénéficie de la motivation bénévole et désintéressée de leur personnel.

White et Eicher sont très critiques à cet égard, citant (i) la capacité limitée des ONG à investir dans les compétences d'un personnel sous-qualifié ; (ii) les structures des ONG qui doivent faire face aux exigences de plusieurs bailleurs de fonds, ce qui nécessite une administration lourde ; (iii) l'approche de projet autonome et sectoriel utilisée par les ONG qui ne facilite pas le partage des ressources administratives par plusieurs projets et la nécessité de passer beaucoup de temps à la recherche des financements.

La méthode des moyens d'existence durable, qui dépasse le seul cadre sectoriel de l'agriculture, semble pouvoir répondre au moins en partie à cette critique, mais elle nécessite un effort important de formation du personnel de l'institution et de ses partenaires (Ashley et Carney, 1999).

2.2.2.3. La capacité des ONG à transférer la technologie

Les ONG, de par leur proximité et leurs connaissances du milieu, prétendent pouvoir mieux transférer la technologie aux paysans que les institutions de recherche jugées être trop éloignées du terrain. Eicher (1989) estime que la petite échelle d'activité des ONG peut en fait plutôt contraindre leur capacité à développer et transférer la technologie. Même les ONG qui ont amélioré les compétences techniques de leur personnel, n'ont que des budgets très réduits pour l'embauche d'experts. En plus, leur proximité des populations peut limiter leur contact avec des réseaux de recherche au niveau national et les isoler. Enfin, la dépendance par rapport aux bailleurs de fonds réticents à financer des investissements à long terme dans le développement des technologies réduit la marge de manœuvre des ONG.

Cette question est d'une importance capitale dans le cadre du programme agricole du CRS au Cambodge qui affiche comme objectif le développement et la vulgarisation participative des technologies.

2.2.2.4. La capacité des ONG à alléger la pauvreté rurale

Selon certains observateurs cités par White et Eicher, les ONG sont efficaces dans l'allègement de la pauvreté à travers leurs efforts de développement communautaire, de transfert de technologie et de prestations de services. Néanmoins, White et Eicher restent sceptiques face à ces prétentions. Même si les ONG travaillent avec les populations pauvres, il est difficile de prouver qu'elles arrivent à réduire leur pauvreté faute de données de base au début des projets qui permettraient de faire des comparaisons. En plus, les ONG ne font que rarement des enquêtes de ménages permettant de mesurer l'évolution du niveau de vie. White et Eicher citent plusieurs études qui ont même montré que les bénéficiaires des programmes d'ONG n'étaient pas en fait parmi les plus pauvres, mais plutôt dans la moyenne (Tendler 1982 et Carroll 1992 citées dans White et Eicher, 1999).

Cette dernière question a été au cœur de nos analyses dans les chapitres de résultats des enquêtes de ménages où nous avons constaté un taux de participation beaucoup plus élevé parmi les ménages relativement plus riches dans les villages étudiés.

2.3. La critique des ONG au Cambodge

Nous trouvons des échos de ces critiques dans des études portant sur le travail des ONG au Cambodge pendant la période étudiée pour cette thèse. Il s'agit d'une étude comparative des programmes de crédit-épargne gérés par des ONG ainsi qu'une étude sur le rapport entre la culture, les valeurs, l'expérience et la pratique du développement au Cambodge. Nous ferons également référence à une étude sur l'impact du crédit dans l'augmentation du nombre de ménages sans terre. Les projets de développement agricole n'ont pas subi le même regard minutieux visant les programmes de crédit, mais les critiques générales sur la pratique du développement au Cambodge que nous aborderons peuvent s'y appliquer aussi.

2.3.1. La critique de la microfinance au Cambodge

La forte croissance de la microfinance au Cambodge en l'absence d'autres options de crédit en milieu rural (cf. chapitres 1 et 3) n'a pas été épargnée par les critiques. Certains l'accusent d'appauvrir des ménages encore plus, par manque de capacité à investir des prêts de manière productive. D'autres critiquent son mode d'intervention, trouvant que les programmes de crédit-épargne des ONG sont plus englobants dans leur approche et donc plus efficaces à répondre aux besoins multiples des clients que les IMF trop centrées sur les simples services financiers. En effet, comme nous l'avons vu dans le cas du CRS/TPC décrit dans le chapitre trois, d'importants changements au niveau des produits, de la clientèle, de la structure institutionnelle et de ses objectifs ont eu lieu au cours de sa transformation d'un statut de programme d'ONG à un statut d'IMF formelle, régie par le cadre juridique de la Banque nationale du Cambodge (BNC).

Une étude commanditée par trois ONG internationales³ a essayé de comparer six programmes d'ONG où la microfinance était intégrée dans une approche multisectorielle (dont un partenaire local du CRS qui avait décidé de ne pas fusionner dans l'IMF), avec une IMF (en l'occurrence l'EMT) (Walter, 2000). L'étude a estimé que les ONG ne pouvaient pas être comparées avec l'IMF en termes de performance financière puisqu'elles travaillaient dans des zones plus enclavées avec une large gamme d'activités dépendantes de subventions. Cependant, par rapport à la satisfaction des objectifs de développement social et économique, à la prise de conscience des bénéficiaires, à la justice sociale et à l'allègement de la pauvreté, elle a montré que les programmes de microfinance intégrés avaient mieux réussi que l'IMF. L'étude a opposé l'orientation des IMF sur la pérennité financière de **l'institution** à l'orientation des ONG sur la durabilité du *livelihood* des **emprunteurs**.

En définissant la pauvreté, l'étude a choisi trois caractéristiques principales : le manque de revenu, le manque de pouvoir et la vulnérabilité. Les programmes intégrés de microfinance des ONG ont réussi à augmenter les revenus des ménages à travers l'expansion et la diversification de leurs activités génératrices de revenus. Ils ont également réduit la vulnérabilité économique de ces ménages à travers la diversification des sources de revenus et le *lissage* de la consommation par un cash flow régulier. Enfin, la formation donnée par ces programmes a amélioré le capital humain et social des participants. L'appropriation sociale a été renforcée lorsque les mécanismes de gestion ont été assurés localement par les communautés, ce qui est plus souvent (mais pas toujours) le cas avec les programmes d'ONG qu'avec les IMF. En plus, les femmes ont amélioré leur accès aux ressources et leur confiance, ce qui a contribué à plus de respect au sein de leur ménage et dans la communauté.

Les faiblesses de ces programmes tiennent surtout au fait que les plus pauvres n'en bénéficient pas car ils sont peu disposés à prendre des risques. Ainsi, les bienfaits des programmes risquent d'être davantage concentrés dans les mains de ceux qui sont déjà plus aisés. Néanmoins, les programmes intégrés des ONG sont toujours plus orientés vers les pauvres que l'IMF qui travaille surtout dans des villages plus économiquement dynamiques. Les capacités de gestion financière des participants des programmes restent assez faibles, ce qui peut compromettre la fiabilité de la comptabilité.

³ Australian Catholic Relief, Church World Service et Oxfam Great Britain.

L'étude a également noté une tendance pour les services financiers à dominer toutes les activités des programmes intégrés, et s'est demandé si les autres services non-financiers étaient bien conçus en fonction de la demande de la clientèle ou pertinents par rapport à leurs besoins. La composante du développement communautaire n'a pas eu de résultats convaincants non plus, les ménages développant plutôt chacun des stratégies individuelles. Enfin, elle recommandait d'insister sur la mobilisation de l'épargne, trop négligée en faveur du micro-crédit, et une meilleure collaboration avec les IMF qu'elle reconnaissait avoir également leur place dans le marché financier rural.

Une autre étude, commanditée par l'ONG britannique Oxfam sur la situation des ménages sans terre, a montré que des problèmes de santé étaient la raison principale (67 %) donnée par les ménages de la vente de leurs terres (Kassie, 2000). Lorsque les enquêteurs ont essayé d'approfondir cette question, ils ont trouvé que 20 % des familles, qui avaient vendu des terres, avaient eu recours au crédit et avaient vendu leurs terres pour le rembourser. Presque la moitié de ces ménages ont affirmé qu'ils n'auraient pas vendu leurs terres s'ils n'avaient pas été obligés de rembourser les crédits. Les auteurs ont donc conclu que les IMF devraient prêter plus attention à l'impact de leurs politiques et de leurs procédures pour éviter qu'elles contribuent à des décisions aussi dramatiques de décapitalisation des exploitations.

D'après ces critiques, il semblerait donc que le mode d'intervention intégré des ONG en microfinance soit plus efficace que celui de l'IMF à réduire la pauvreté par le renforcement de toutes les formes de capital nécessaires à la réduction de la pauvreté. Néanmoins, la durabilité économique et institutionnelle des ONG semble être mise en cause, vu la difficulté à couvrir tous les coûts d'un programme intégré par rapport à une structure bancaire. Le problème des sans terre est moins clair, les critiques n'ayant pas spécifié quelle forme de crédit était responsable de ce phénomène (ONG, banque, IMF ou usurier). Cependant, on peut demander si le crédit est vraiment une méthode appropriée à la réduction de la pauvreté s'il aboutit ainsi à accroître la vulnérabilité des populations par une dégradation de leur capital naturel.

2.3.2. La critique générale de la pratique du développement au Cambodge

Dix ans d'intervention massive des ONG au Cambodge ont permis d'accumuler un vaste réservoir d'expériences tant au niveau des ONG internationales et du personnel expatrié qu'au niveau des organisations cambodgiennes et du personnel local. D'importantes sommes ont été investies, parfois avec de bons résultats, parfois avec des échecs. Des leçons importantes peuvent être tirées, surtout en tenant compte des attitudes et des comportements du personnel de ces ONG.

C'est dans cet esprit que les auteurs d'une étude sur le rapport entre la culture, les valeurs, l'expérience et la pratique du développement ont essayé de documenter ces leçons à travers un processus d'interviews et d'études de cas de 35 praticiens travaillant dans quatre ONG cambodgiennes différentes, ainsi que 43 autres experts et formateurs de 31 autres organisations (O'Leary et Meas, 2002). La portée de l'étude va bien au-delà de nos objectifs pour cette thèse, mais nous pouvons résumer les conclusions les plus pertinentes ici.

- Les praticiens définissent le développement plutôt en termes de charité, par pitié pour les populations pauvres.

- La pauvreté est vue comme le résultat d'un manque de connaissances et de techniques, mais non comme le résultat de problèmes structurels.
- Selon les praticiens, l'augmentation des revenus ou l'amélioration de la situation économique des ménages sont des objectifs plus importants que l'amélioration de la capacité d'analyse et d'organisation sociale des communautés pour mieux défendre leurs intérêts collectifs.
- Les MARP sont plutôt utilisés pour obtenir des informations de la communauté pour la préparation des documents de projet, que pour faciliter la participation et la recherche de solutions par les villageois.
- Les praticiens se sentent plus responsables par rapport aux bailleurs de fonds que devant la communauté.
- Les praticiens ont une mauvaise compréhension de la dynamique et de la structure des rapports sociaux en milieu rural en dépit de l'origine rurale de la plupart d'entre eux, avec comme résultat une participation plus importante des riches dans les projets et l'exclusion des populations les plus pauvres.
- Les praticiens ne perçoivent pas d'interdépendance avec les bénéficiaires ; ils sont là plutôt pour enseigner aux autres, et non pour apprendre eux-mêmes.
- Les praticiens sont peu disposés à passer la responsabilité de gestion aux villageois de crainte que le projet n'échoue.
- Les salariés des ONG sont plus motivés par des objectifs économiques personnels que par des valeurs humanitaires.

En résumé donc, les critiques sur les ONG au Cambodge rejoignent les critiques plus générales que nous avons vues de Dichter (1999) et de White et Eicher (1999) : la participation et la mobilisation sociale semblent être plutôt de type instrumental que transformatif, les riches bénéficient plus que les pauvres des interventions, et le développement du capital productif est davantage visé que le capital humain ou social, sans prendre en compte les structures, c'est-à-dire tout le contexte qui entoure le ménage selon le cadre conceptuel du *livelihood*. Même la compétence et la motivation du personnel semblent être mises en cause par toutes les critiques. Dans ces circonstances, on peut se demander si les actions des ONG arrivent réellement à réduire la pauvreté de façon durable, ou s'agit-il plutôt d'un simple allègement passager ?

3. Les programmes du CRS : quels résultats par rapport aux critiques du secteur ?

Suivant la théorie économique et les critiques qui ont été faites des ONG, nous avons choisi cinq critères pour évaluer la performance des programmes d'agriculture et de microfinance du CRS en termes d'efficacité du mode d'intervention institutionnel. Il s'agit de leur capacité à mobiliser les communautés et à promouvoir la participation et l'*empowerment*, l'accès et la qualité des services, leur capacité à transférer le savoir et la technologie, la pérennité des actions et enfin l'allègement ou la réduction de la pauvreté. En fait c'est surtout ce dernier point qui nous intéresse comme fil conducteur de cette thèse, mais les autres indicateurs jouent un rôle intermédiaire important pour y arriver.

Nous avons vu dans le chapitre trois que les modes d'intervention et d'institutionnalisation choisis par les deux programmes du CRS ont évolué dans le temps, et à l'heure actuelle, ils se trouvent dans des situations assez différentes. Du côté du programme agricole, le programme a commencé de façon très décentralisée, fondé sur la demande exprimée lors des études MARP. Il a évolué encore de façon décentralisée avec le retrait progressif du personnel du CRS des opérations directes en faveur des paysans formateurs, des

groupements paysans et des ONG locaux partenaires. Le programme de microfinance a commencé aussi avec une méthode qui impliquait fortement les clients dans la gestion, et le projet a eu une forte expansion grâce à l'utilisation de partenaires. Avec la transformation en IMF, la décision était prise de créer une institution unitaire et centralisée, et la méthode a changé afin de tenir compte non seulement des besoins de la clientèle mais également de l'institution qui était soumise au cadre réglementaire de la BNC.

Dans cette partie du chapitre, nous allons donc commencer par caractériser les deux programmes du CRS selon les axes de caractéristiques de March (2002) et les catégories de Bingen (2000). Ensuite, nous allons comparer leurs performances institutionnelles sur les cinq indicateurs déjà mentionnés plus haut pour comprendre les avantages et les inconvénients des différents modes d'intervention et d'institutionnalisation choisis par les deux programmes.

3.1. Les programmes du CRS, leurs caractéristiques et leurs catégories

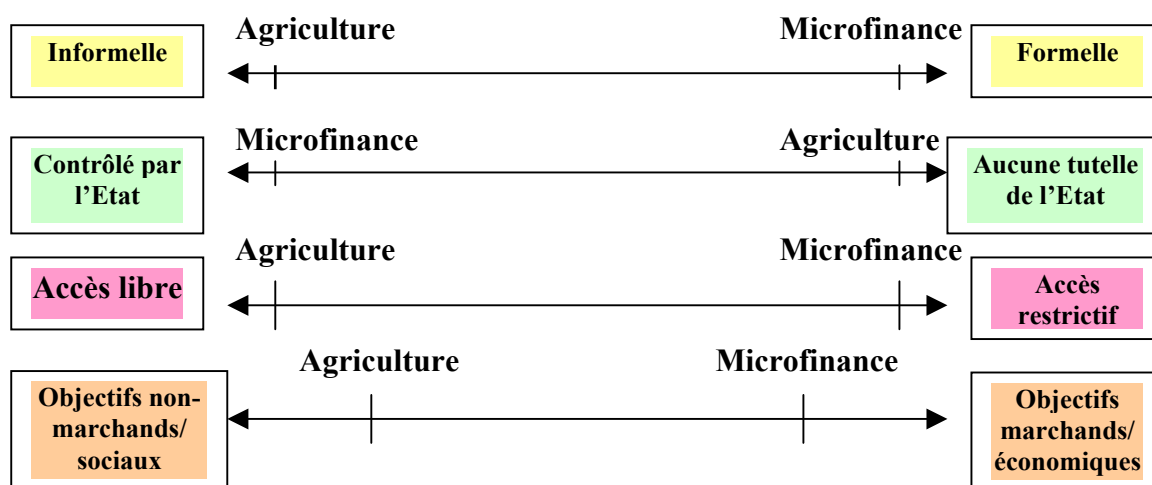
En utilisant les quatre axes de caractéristiques de Marsh (2002) que nous avons déjà présentés (la structure, les rapports avec l'Etat, l'accès et les objectifs) ainsi que les cinq catégories de Bingen (2000), nous pouvons commencer notre analyse par une comparaison des programmes d'agriculture et de microfinance du CRS présentée dans les encadrés ci-dessous.

Le programme agricole	Le programme de microfinance
<ul style="list-style-type: none">▪ Institution informelle (décentralisée)▪ Pas sous la tutelle de l'Etat (aucun cadre juridique de contrôle)▪ Accès libre (non-sélectif)▪ Objectifs économiques (non marchands) et sociaux d'importance égale▪ Catégorie d'institution collective et sociale avec des rapports familiaux et communaux	<ul style="list-style-type: none">▪ Institution formelle (centralisée)▪ Sous la tutelle de l'Etat (soumis à un cadre juridique de contrôle)▪ Accès restrictif (sélectif)▪ Objectifs économiques (marchands) et en moindre mesure sociaux▪ Catégorie d'institution collective et sociale basée sur des pratiques à la fois communales et contractuelles

Comme nous avons vu dans le chapitre trois, le programme agricole est plutôt décentralisé et informel comme institution, étant exécuté par un réseau de paysans formateurs et d'ONG locales sur le terrain. Le programme de microfinance a commencé de façon plus informelle et décentralisée pour enfin évoluer vers une institution formelle et centralisée régie par un cadre réglementaire. Ainsi, il est contrôlé ou sous la tutelle de l'Etat, tandis que le programme agricole n'est soumis à aucun cadre réglementaire.

L'accès au programme agricole reste tout à fait ouvert à tous ceux qui s'intéressent aux formations, tandis que l'accès au programme de microfinance est plus restrictif selon le processus de sélection pour les groupes de caution solidaire et le degré de tolérance des clients au risque plus élevé de l'endettement. Enfin, les deux programmes ont également des objectifs économiques et sociaux, mais les premiers sont plutôt de type marchand dans le programme de microfinance et les derniers sont sans doute plus forts dans le programme agricole qui est plutôt non-marchand. La figure ci-dessous permet de mieux visualiser ces caractéristiques de façon comparative sur les continuums de Marsh (2002).

Figure 4 : Les quatre axes de caractéristiques des programmes du CRS.



Quant à la catégorie des institutions, c'est une affaire beaucoup plus complexe que les caractéristiques puisqu'elles se retrouvent chacune dans plusieurs casiers. D'abord, le programme agricole est à la fois collectif et social (selon les catégories de Bingen), mais des pratiques plutôt familiales et communales caractérisent son fonctionnement à travers les groupements paysans fondés sur des rapports sociaux traditionnels dans le village.

Le programme de microfinance, par contre est plutôt une institution collective selon les catégories de Bingen, mais il incarne des pratiques et des rapports de presque toutes les catégories. D'abord, du fait qu'il est soumis à un cadre juridique, il a des pratiques réglementaires. Ensuite, vu sa logique commerciale et la nature des services (des prêts) il a un fort aspect contractuel. La garantie mutuelle, que les groupes de caution solidaire se donnent, reposent sur la confiance et la réciprocité et parfois sur des pratiques sociales et même familiales. C'est donc une organisation qui est difficile à catégoriser de façon rigide.

La description de ces deux programmes va nous aider maintenant à mieux évaluer leurs performances respectives par rapport aux cinq indicateurs retenus.

3.2. La participation et l'*empowerment* (l'implication active et le renforcement)

Les ONG sont censées être efficaces dans la mobilisation sociale des populations du fait de leur proximité et de l'utilisation de méthodes participatives. La participation est jugée importante dans la mesure où elle permet de mieux connaître les besoins de la population et elle assure une certaine prise en charge des activités localement. En dehors de ces bienfaits, la participation et la mobilisation peuvent avoir des effets de renforcement (*empowerment*) par la prise de conscience et l'insertion active des participants. Néanmoins, comme nous l'avons vu, les critiques considèrent que les ONG n'encouragent pas toujours la participation, et même quand elles la recherchent, il n'est pas clair que la participation soit véritablement efficace ou source de transformation des populations et de leur milieu.

3.2.1. Programme agricole : la participation au cœur de la méthode

Dans le programme agricole du CRS, il est clair que la participation est au cœur des objectifs et des méthodes choisis par le projet. L'utilisation des MARP au début du projet pour bien comprendre les problèmes du milieu et donner la possibilité aux paysans d'y trouver des solutions appropriées est peut-être le meilleur gage de son succès. Ensuite, l'utilisation de la méthode de vulgarisation participative paysanne, la formation de paysans formateurs et la création des groupements paysans au travers desquels, selon les évaluations (Burpee, 1999 ; Bunch *et al.*, 2000), des techniques ont pu se répandre de façon spontanée, témoignent d'une forte mobilisation sociale. Les paysans formateurs et des ONG locales formés par le personnel du projet commencent à prendre la relève, ce qui permet d'étendre les actions dans d'autres villages et élargir la couverture.

Est-ce que cette participation, ou cette mobilisation sociale, a été efficace en termes de résultats par rapport aux objectifs du programme ? Dans la mesure où elle a été essentielle dans la conception du projet, l'identification de solutions et de technologies appropriées et la dissémination de l'information, il est clair qu'elle a fortement contribué aux réalisations du projet. En plus, elle est nécessaire si le projet doit continuer puisque le projet en soi n'est pas une activité marchande. Son avenir dépend donc de son assise sociale qui se trouve dans la mobilisation sociale et la participation plutôt qu'à travers des activités marchandes comme le crédit.

On peut donc conclure que le programme agricole a bien réussi sur cet indicateur et que son succès à l'avenir continuera d'en dépendre.

3.2.2. Programme de microfinance : une participation instrumentalisée dans le cadre d'un service marchand

La situation au niveau du programme de microfinance du CRS au début était assez proche de celle du programme agricole. La méthode choisie pour l'exécution du projet était celle des banques villageoises qui demande une forte participation des membres dans la gestion de leur banque, notamment dans le compte interne (l'épargne). Le comité de gestion de la banque ainsi que les chefs des groupes de caution solidaire étaient fortement impliqués dans la mobilisation des membres et la sensibilisation quant au respect des échéances. Cette participation était censée contribuer à l'*empowerment* des bénéficiaires, en complément des prêts qu'ils reçoivent.

Cependant, dans le cadre du processus de transformation en IMF, nous avons vu que la méthode a fortement changé. Elle est devenue plus individualiste, basée sur un groupe de caution solidaire créé de manière plutôt artificielle pour les besoins de l'IMF, et compte tenu du nombre réduit de réunions, elle demande beaucoup moins de mobilisation sociale et de participation selon la nouvelle méthode décrite dans le chapitre trois. Le compte interne n'existe plus, l'épargne étant gérée par l'IMF, l'implication des clients dans la gestion est donc très limitée à part pour le chef de groupe de caution solidaire. Les raisons de ce changement – avoir une meilleure contrôle sur l'épargne et réduire le temps perdu dans les réunions – font croire que la participation n'était pas forcément efficace ni souhaitée par les bénéficiaires dans le cadre des opérations financières.

On peut même se demander si au début du projet la participation n'a pas été plutôt un simple moyen de réduire les coûts de transaction plutôt qu'un véritable outil

d'*empowerment*. Bien que le programme fasse des enquêtes au niveau des clients individuels lors de l'ouverture d'une nouvelle banque villageoise (cf. chapitre 3), ces enquêtes sont utilisées pour les besoins d'information de l'IMF au lieu d'être avant tout une véritable recherche participative pour identifier des problèmes et trouver des solutions comme l'outil MARP. Ainsi, la participation devient plutôt un moyen de limiter les coûts de transaction de l'institution pour l'obtention de l'information qu'un outil de promotion d'*empowerment*. On peut donc dire que dans un premier temps, le programme de microfinance a réussi le pari de la participation dans le cadre des objectifs du projet, mais avec le changement d'objectifs et de méthode, la participation est devenue davantage contraignante par rapport aux objectifs du projet, et donc moins pertinente comme indicateur de réussite.

Cela ne veut pas dire que la participation ne soit plus importante dans le cadre du programme de microfinance. Elle est toujours incontournable dans le cadre de la gestion des groupes de caution solidaire et dans la réponse aux enquêtes sur la demande de la clientèle. Mais il est clair que la participation est plus un outil qui sert les objectifs marchands de l'IMF qu'un véritable outil d'*empowerment* et elle n'est pas fondamentale pour la réussite à long terme du projet à la différence du programme agricole. Il existe néanmoins des exemples où la participation des clients dans la prise de décision des IMF est plus développée, notamment dans le cas des systèmes mutualistes, dans lesquels on élit un conseil d'administration. Cette participation n'a pas toujours été harmonieuse avec les salariés de l'institution, elle peut également conduire à des problèmes de gouvernance et de conflits d'intérêt.

Une ONG aux Philippines qui s'est transformée en IMF (CARD Bank) a opté pour une stratégie où 75 % des parts du capital de l'institution sont détenus par les emprunteurs. Ainsi, ils participent dans le conseil d'administration, et leur participation contribue fortement à la gouvernance de l'institution (Campion et White, 1999). Cela diffère fortement du modèle choisi par le CRS où les actions sont détenues en majorité par le CRS (85 %) avec le reste donné aux salariés de l'institution. Il est difficile toutefois de comparer cette situation avec les Philippines où les capacités et le niveau d'éducation de la population sont beaucoup plus élevés qu'au Cambodge. Le sujet de la gouvernance est en lui-même trop complexe pour être analysé de manière détaillée ici, ce n'est pas le but de ce travail, mais c'est un domaine où la participation de la clientèle pourrait, même dans le cadre d'un service marchand, contribuer à la gestion de l'institution, améliorer la transparence et contribuer à l'*empowerment*.

L'accès aux services financiers, l'indicateur suivant que nous allons traiter maintenant, peut toutefois renforcer la confiance des emprunteurs et ainsi contribuer à un processus d'*empowerment*.

3.3. L'accès et la qualité des services

La prestation de services de qualité à une clientèle pauvre et aussi nombreuse que possible est en effet la vraie raison d'être pour les deux programmes que nous étudions. Si les programmes n'arrivaient pas à satisfaire la demande de la clientèle, il serait difficile de justifier leur continuation dans le temps. Ainsi, c'est non seulement la couverture de la population par les services en termes quantitatifs, mais également les couches pauvres de la population qui en profitent et la qualité de ces services qui contribuent à la réussite sur cet indicateur.

3.3.1. Programme agricole : un accès libre et des services basés sur la demande paysanne

Les services fournis par le programme agricole ont été identifiés en grande partie par la clientèle à partir des études MARP au début du projet. La participation dans les services a été très forte dans les villages, mais elle est concentrée surtout dans les ménages orientés vers la production agricole, et en général mieux dotés en capital que les autres. Ainsi, 81 % des ménages agricoles riches participent à la formation. Parmi les moyens riches et les agriculteurs pauvres, le taux est toujours assez élevé de 43 à 46 %, mais nettement plus bas. Néanmoins, du fait d'une plus grande couverture générale que le crédit, davantage de ménages moins pauvres ont pu quand même en bénéficier, sans compter les ménages non-agricoles qui ne sont pas très intéressés par l'agriculture.

La formation a été ouverte à tout le monde, sans processus de sélection, mais certains ménages, notamment ceux qui ont moins d'activités agricoles et ceux qui sont moins bien dotés en capital, ont choisi de ne pas participer autant que les autres. Cependant, le fait que ce soit un service plutôt non-marchand et moins risqué que le crédit lui confère une flexibilité et une ouverture plus grandes pour les populations bénéficiaires. Du fait que le programme soit très ciblé à deux provinces et non un programme national comme la microfinance qui couvre neuf provinces, sa couverture totale reste plus limitée, mais plus intensive là où il intervient.

En termes de qualité de services, il est plus difficile de juger. Il n'existe pas de données sur le taux de déperdition des individus qui assistent aux formations, et les systèmes d'information du programme agricole sont peu développés par rapport au programme de crédit qui doit fournir des rapports réguliers aux autorités de la BNC. Néanmoins, nous savons à partir des enquêtes de ménages que 66 % des participants à la formation agricole offerte par le CRS ont assisté à plus d'un atelier de formation sur un sujet différent ; 21 % ont même assisté à trois ateliers ou plus. Le fait, constaté dans les évaluations, que les participants dans la formation ont partagé les informations apprises avec d'autres paysans de façon spontanée témoigne aussi d'une certaine appropriation de ces idées. Les bonnes performances en termes de production, rendements et diversification parmi ceux qui ont participé aux formations sont un également un constat important, bien qu'insuffisant pour établir une causalité avec la formation pour les raisons que nous avons déjà évoquées dans le chapitre six. Néanmoins, on peut citer des cas comme le village de Viri où 36 % des paysans cultivaient des légumes avant la formation, par rapport à 83 % qui l'ont fait après (Burpee, 1999). En effet, les revenus provenant du maraîchage à Viri sont les plus élevés de tous les villages, et il compte un grand nombre d'agriculteurs riches (cf. tableau 90 et graphique 24).

En gros donc, il est certain que le programme agricole a pu améliorer la couverture des ménages ayant accès à la vulgarisation agricole dans un contexte où les services de l'Etat ne sont pas disponibles au-delà du district et manquent de moyens financiers et de capacité humaine. En plus, la forte participation dans le choix des objectifs du programme à travers les MARP a permis d'assurer une bonne adéquation entre l'offre et la demande des services.

3.3.2. Programme de microfinance : un accès plus restreint et des produits plutôt basés sur les besoins de l'institution

Les services de crédit et d'épargne offerts par le programme de microfinance ont une couverture moins large que le programme agricole au sein des villages étudiés bien que le nombre de clients total soit plus élevé dans le cadre de ses opérations nationales. Ceci est tout à fait logique dans la mesure où ce n'est pas tout le monde qui est prêt à accepter le risque de s'endetter ni tout le monde qui en a forcément besoin. Certaines activités, notamment celles qui ont des revenus réguliers et relativement assurés, peuvent mieux supporter le risque du crédit que d'autres. Mais même les ménages avec des activités convenables doivent toujours être acceptés par les autres membres d'un groupe de caution solidaire. Le processus de sélection est donc doublement plus restrictif que le programme agricole où les bénéficiaires risquent beaucoup moins en choisissant d'assister à une séance de formation sans forcément l'appliquer par la suite s'ils jugent les idées peu pertinentes ou trop risquées.

D'après nos enquêtes de ménages, nous avons vu également que les groupes de la typologie mieux dotés en capital profitent beaucoup plus souvent du crédit que ceux qui sont moins bien dotés. Ainsi, 70 % des ménages riches non-agricoles ont recours au crédit, mais à peine 26 à 40 % des autres groupes y ont recours. Par rapport à qui en bénéficie, il est clair que certaines catégories de la population, notamment les plus riches, en profitent plus que les autres.

Il est important de mentionner aussi le taux de déperdition des clients qui a toujours été assez élevé dans le programme de crédit. Comme nous l'avons vu dans le chapitre trois, il y a une série de raisons pour lesquelles les gens choisissent de ne plus prendre un prêt. Dans certains cas, les démissionnaires ont recours de nouveau au crédit quelques mois plus tard, surtout lorsqu'il s'agit d'une activité saisonnière qui n'a pas toujours besoin d'un apport extérieur de capital pendant toute l'année. Néanmoins, le taux de déperdition élevé fait croire que les services ne sont pas toujours satisfaisants pour pas mal de clients.

Enfin, en liaison avec ce problème de déperdition, la nouvelle méthode des prêts risque de pénaliser certains clients. Ceux qui préfèrent rembourser la totalité du capital à la fin du cycle se trouvent défavorisés par rapport à ceux qui remboursent une partie du capital avec les intérêts tous les mois, étant obligés de payer un taux d'intérêt plus élevé et de laisser une épargne obligatoire plus élevée que les autres clients qui paient par mensualité. Ainsi, beaucoup de clients ont démissionné parce que ces conditions n'étaient pas acceptables ou ne correspondaient plus à leurs possibilités. Il s'agit souvent de ménages qui dépendent d'un cash flow lié à la campagne agricole, qui ne permet pas des remboursements mensuels.

Les efforts de professionnalisation des opérations dans le cadre d'une IMF devraient normalement porter des fruits par rapport à la qualité des services. Si les efforts en cours ont comme résultat un service plus adapté aux besoins de la clientèle avec des produits correspondant à leur situation, disponibles sans trop de tracasserie, et un personnel plus attentif et professionnel, une croissance rapide peut même avoir lieu. Cependant, il est à craindre que les besoins de l'institution pour se viabiliser et se professionnaliser afin de se conformer au cadre réglementaire, deviennent prioritaires par rapport aux besoins de la clientèle. C'est un grand avantage pour le programme agricole, plus libre d'adapter son

contenu aux besoins exprimés par les bénéficiaires sans avoir à se soucier d'un cadre juridique contraignant.

Nous pouvons donc conclure que, bien que le programme de microfinance ait augmenté l'offre en crédit dans des zones pauvres enclavées comme Svay Rieng, l'accès reste plus limité que le programme agricole puisque soumis à des conditions de sélection et plus risqué que le simple fait d'assister à une séance de formation agricole. Le problème de déperdition de clients fait croire que le produit ne correspond pas tout à fait à la demande de la clientèle, d'autant plus que la nouvelle méthode a réussi à pénaliser des clients plus dépendants des cycles de cash-flow liés à l'agriculture, avec comme résultat une défection massive vers d'autres programmes de crédit moins contraignants. Le CRS/TPC a changé sa politique par la suite, mais c'était déjà trop tard pour certains clients démissionnaires, ce qui risque de retarder la croissance de l'institution et sa recherche d'un équilibre financier.

3.4. Le transfert de savoir et de technologie

Rendre service aux populations est toujours utile. Mais si ces services n'incorporent pas des éléments de formation et de transfert du savoir, il est difficile de voir comment ils peuvent changer fondamentalement la situation des ménages de manière permanente. Cela est d'autant plus vrai dans le contexte du Cambodge où le capital humain a été sévèrement dégradé pendant de longues années et nécessitera des apports extérieurs très importants pendant de longues années encore. Comme dit le fameux proverbe chinois, on peut donner du poisson, mais il vaut mieux apprendre à pêcher. Dans le cadre des campagnes de plaidoyer de certaines ONG qui s'interrogent sur les injustices structurelles, on va même plus loin pour demander à qui appartient l'étang ! (Dumont, 2002).

3.4.1. Programme agricole : des connaissances locales conjuguées avec un savoir technique extérieur

Le programme agricole semble avoir bien réussi à renforcer le capital humain à plusieurs niveaux. Etant centré justement sur le transfert du savoir et de la technologie et son adaptation dans le cadre des connaissances autochtones, il a pu former des paysans formateurs et d'autres paysans sur un large éventail de sujets en agriculture tels que la lutte intégrée contre les insectes, la gestion intégrée des nutriments pour l'amélioration des sols, le maraîchage, la pisciculture, etc. Selon les évaluations résumées dans le chapitre trois, l'utilisation de la technique de développement et de vulgarisation participative des technologies a réussi à lier des connaissances paysannes avec des technologies extérieures afin d'assurer une bonne adaptation et une vulgarisation des technologies dans le milieu à travers l'encadrement des paysans formateurs qui étaient les premiers à les tester (Burpee, 1999 ; Bunch *et al.*, 2000).

En plus des formations directes des paysans et des paysans formateurs, le programme agricole a également formé le personnel de trois ONG locales pour étendre le champ d'action dans d'autres villages. Ainsi, il a créé une capacité locale indépendante du personnel du CRS pour continuer le programme à long terme, soit par les paysans formateurs soit à travers ces trois ONG locales. Cela contribuera également à la pérennisation des actions, un autre indicateur que nous analyserons prochainement. La formation des paysans formateurs et des ONG a pu également réduire les coûts de transaction par rapport à une intervention directe du CRS, plus coûteuse et moins durable dans le temps.

Vis-à-vis de son propre personnel du programme agricole, le CRS a fortement investi dans sa formation, sur le plan national et même international afin de relever son niveau assez limité par rapport aux standards internationaux. Le manque d'opportunités d'éducation pendant les années de guerre au Cambodge a fait que la plupart des Cambodgiens n'a pas pu faire d'études universitaires, c'est le cas pour la grande partie du personnel du CRS. Néanmoins, ses expériences pratiques de terrain étaient plutôt un atout dans leurs rapports avec les paysans et leur compréhension du contexte agro-écologique local.

Le partenariat avec une institution technique internationale, en l'occurrence, l'Institut international de reconstruction rural (IIRR) a permis de doter le programme et son personnel de connaissances pratiques à partir des expériences menées au niveau paysan dans d'autres pays de la sous-région, et d'un forum d'échanges et de rencontres pour le personnel envoyé en formation. Les connaissances locales du personnel, combinées avec une formation à laquelle ils ont eu accès à travers le CRS et l'IIRR, ont permis de bien réaliser cette conjugaison avec le savoir technique extérieur. Enfin l'encadrement par un expert technique expatrié du CRS qui avait de longues années d'expériences derrière lui au Cambodge et des contacts avec des réseaux d'autres professionnels et d'institutions de recherche nationales et internationales a permis de nouer les liens nécessaires pour le renforcement technique du programme et son actualisation régulière (Burpee, 1999).

En réalité, les critiques de White et Eicher à l'égard du niveau technique des ONG sont donc peu fondées dans le cas du programme agricole du CRS. Il est vrai que le financement à long terme des programmes de formation de ce genre reste un défi de taille, mais les investissements réalisés jusque-là ont permis un transfert efficace du savoir à plusieurs niveaux (le personnel du CRS, les ONG partenaires, les paysans formateurs et les participants dans les formations) et une actualisation régulière de ce savoir à travers des liens avec des réseaux professionnels, un atelier national sur la vulgarisation participative paysanne (CRS/CEDAC, 1999) et d'autres conférences sur l'innovation paysanne en 2000 et 2001. Le financement de ces formations n'a pas posé de problème pour l'instant grâce à des subventions extérieures par le CRS et d'autres bailleurs de fonds depuis le début du projet, mais cela pourrait être un point de fragilité à l'avenir en l'absence de caractère marchand de ce service.

3.4.2. Programme de microfinance : un accent sur la professionnalisation institutionnelle

La méthode d'origine du programme de microfinance a également favorisé le transfert de savoir au niveau paysan par le biais de la formation des comités de gestion des banques villageoises et des chefs de groupes de caution solidaire. L'utilisation de six ONG partenaires pour l'expansion du programme a nécessité des programmes de formation assez conséquents à l'intention de leur personnel sur des thèmes tels que la mobilisation sociale, la méthode des banques villageoises, la communication, la comptabilité, la tenue des documents de gestion, etc. Depuis 1994, en effet le programme a développé 12 modules de formation utilisés pour les 53 cours de formation organisés à l'intention d'un total de 870 participants parmi eux le personnel du CRS/TPC, les ONG partenaires du programme, des agents du Ministère du développement rural et d'autres ONG non-partenaires (CRS/TPC, 2001d).

Le processus de transformation en IMF (cf. chapitre trois, section 6.2.2 et 6.2.3) a également nécessité des investissements très importants de formation du personnel afin de lui faire acquérir les connaissances nécessaires pour la gestion d'une banque. Il s'agit des domaines tels que la gestion de la trésorerie, l'analyse des ratios, la confection et le suivi des budgets, la gestion des actifs et des passifs, la gestion du risque, les règles prudentielles, le service à la clientèle, le marketing et l'audit interne, qui sont assez différents des capacités requises dans le cadre d'un programme d'ONG. Néanmoins, cette formation reste limitée au personnel de l'institution, et ne s'étend plus en direction des partenaires qui ont décidé de ne pas fusionner avec l'IMF, ni vers les emprunteurs. Ainsi, son rayonnement en termes de transfert du savoir est devenu beaucoup plus limité avec la transformation en IMF. A la différence du programme agricole dont la couverture de la formation et le transfert du savoir s'accroît avec le temps et la croissance du nombre de paysans formateurs, le parcours du programme de microfinance a été plutôt dans le sens opposé, d'un impact très large vers des cibles très spécifiques en fonction des besoins institutionnels de transformation en IMF.

Dans le cadre d'un service marchand, il est évidemment nécessaire d'adopter des pratiques d'entreprise qui doivent toujours faire référence à l'impact de ses investissements sur son bilan à court et à long terme. Ainsi, comme la formation et le transfert du savoir ne sont pas directement des services marchands dans ce contexte, il est nécessaire de les penser en termes d'investissements à long terme. Ces investissements se justifient sans trop de difficulté par rapport au personnel compte tenu de l'importance de son niveau professionnel pour le fonctionnement efficace de l'entreprise. Cependant, il est plus difficile de justifier ce genre d'investissements de façon plus large que le personnel, à moins que cela puisse rapporter des bénéfices comme un service marchand.

Le financement des formations a été subventionné par le CRS et le principal bailleur de fonds du projet, l'USAID, depuis le début du projet. Néanmoins, ces subventions prendront fin en 2003, raison de plus à la difficulté d'étendre la formation de façon plus large qu'à des fins de rentabilisation des opérations par une meilleure performance du personnel.

Nous pouvons donc conclure que le mode d'intervention initial du programme de microfinance comme ONG a été plus efficace quant au transfert du savoir de façon assez large, tant au niveau du personnel que des clients et d'autres ONG travaillant dans la microfinance, notamment les partenaires du CRS, mais pas limité à cela. Avec le choix d'un mode d'institutionnalisation ayant une logique marchande, il a fallu repenser cet objectif en termes de bénéfice qu'il pourrait rapporter à l'IMF. Dans ce cadre, l'objectif se restreint davantage aux besoins de l'IMF vis-à-vis de son personnel et de la professionnalisation de ses opérations dans l'optique de maximiser les bénéfices et de minimiser les coûts.

Il est tout de même important de noter le retrait du programme de microfinance sur les deux critères où Dichter estimait que les ONG avaient des atouts dans la microfinance, à savoir, la mobilisation sociale (la participation) et le transfert du savoir. Cette réorientation a eu lieu notamment au moment où le programme se transformait en IMF pour devenir une véritable entreprise et un service marchand. Le programme agricole, comme service plutôt non-marchand a choisi de garder son orientation sur ces deux aspects qui sont parmi ses points forts. Le choix d'adopter une orientation commerciale semble donc jouer un rôle

majeur dans la capacité des programmes à maintenir ou non certains services sociaux non-marchands qui ne contribuent pas forcément à la rentabilité commerciale.

3.5. La durabilité des programmes

La pérennisation des actions est un indicateur assez complexe. De quelle manière faut-il les pérenniser ? S'agit-il d'une pérennisation économique ou financière ? Institutionnelle ? Sociale ? Environnementale ? Ou globale ? Selon le cadre conceptuel du *livelihood* présenté dans la figure 9, ces aspects sont tous importants pour la réduction de la pauvreté de façon durable par leur impact sur la dotation en ressources. L'idéal serait donc d'assurer la pérennité sur tous les plans pour que le service soit disponible à long terme pour les populations bénéficiaires. Mais il n'est pas évident que des programmes difficiles à faire valoriser par le marché soient toujours financièrement capables de couvrir leurs coûts sans avoir recours à des subventions, même s'ils arrivent à se pérenniser institutionnellement et socialement. Les définitions ci-dessous que nous avons élaborées à partir de nos expériences de terrain en complément à la littérature sur l'école de *livelihood* (Ellis, 2000 ; Ashley et Carney, 1999 ; Carney *et al.*, 1999 ; Scoones, 1998) qui elle, n'a pas encore atteint un consensus sur les différents éléments de pérennité, nous permettront de mieux comprendre les quatre composantes de pérennisation des programmes.

Une définition de la **pérennité économique ou financière** peut comporter deux éléments : d'abord celui, classique, qui veut qu'un programme arrive à couvrir tous ses coûts en générant des revenus pour les services qu'il offre. Cela dépend également en partie du taux de remboursement des prêts dans le cas de la microfinance. Dans le cas échéant, il faut trouver des subventions afin d'assurer la durabilité de l'offre en services, ce qui peut représenter une deuxième solution certes moins souhaitable, mais parfois nécessaire lorsqu'il s'agit de services non-marchands qui ne sont pas valorisés par le marché ou des niches de marché peu rentables pour la microfinance (les zones enclavées).

La **pérennité institutionnelle** concerne plutôt la structure elle-même. Est-ce qu'elle a des instances de gouvernance qui permettent la bonne gestion des ressources, non seulement financières mais également humaines ? Est-ce qu'elle a un plan stratégique et une vision à long terme vers où elle veut s'acheminer ? Est-ce que le personnel est bien formé et motivé dans son travail ? Tous ces éléments sont critiques pour assurer la pérennisation d'un programme. Leur absence peut même mettre en cause sa pérennité au niveau des autres composantes.

La **pérennité sociale** se trouve très fortement du côté des bénéficiaires. Est-ce que le programme est bien compris et approprié par les bénéficiaires ? Est-ce qu'il est considéré comme une partie intégrante de leur contexte ? Est-ce que le programme intègre les dynamiques et les logiques du milieu, où est-ce qu'il est plutôt perçu comme une intervention extérieure ? La pérennité sociale se trouve également dans la réputation et la renommée du programme, c'est-à-dire, est-il devenu une référence connue et respectée dans le milieu, dans le sens de Uphoff (1995). La proximité de l'institution par rapport à la communauté (la décentralisation) et le degré de formalisation des opérations peuvent beaucoup influencer sa pérennité sociale. Dans le milieu paysan, qui a ses propres logiques et dynamiques, une institution formelle et centralisée peut être plutôt mal perçue si elle n'a pas de racines fortes dans la communauté.

Enfin, la **pérennité environnementale** est beaucoup plus difficile à mesurer au niveau de l'institution. En fait, il s'agit plutôt de mesurer si les pratiques préconisées par l'institution sont favorables ou nuisibles à l'environnement lorsqu'elles sont mises en œuvre par les bénéficiaires. Derrière cette logique se trouve l'idée qu'une organisation qui encourage des pratiques peu saines pour l'environnement ne sera pas bien appréciée à long terme par les utilisateurs et perdra ainsi sa légitimité.

En arrivant à satisfaire au moins quelques-uns de ces critères selon leur pertinence, les programmes peuvent s'institutionnaliser dans le sens utilisé par Uphoff lorsqu'il décrit le processus par lequel une organisation peut devenir une institution (1995).

3.5.1. Programme agricole : une pérennité plus sociale que financière

Le programme agricole n'a pas affiché dès le début des objectifs de pérennisation financière par la couverture de ses coûts. Il est dépendant de subventions, et tant que le CRS et d'autres bailleurs de fonds sont prêts à les fournir, il pourra continuer son intervention directe. Néanmoins, il a pu constituer quelques réserves qui seront gérées par les paysans formateurs lorsqu'ils se mettront en association. Ces réserves, composées des remboursements du coût des pompes manuelles et des engrais donnés dans le cadre des essais de nouvelles technologies et des techniques, permettront de financer les activités de l'association et de créer un fonds rotatif pour financer l'expérimentation à l'avenir dans le cadre des actions de formation et de vulgarisation entreprises par les paysans formateurs. De plus, la vente des alevins, quoique limitée pour l'instant, pourrait augmenter avec la demande croissante pour devenir une entreprise rentable pour les formateurs en pisciculture. Ainsi, les actions de formation en pisciculture créent une demande pour les intrants nécessaires à réaliser les activités, rendant une sorte de service lié de type marchand qui peut être commercialisé et donc à la longue, rentable. L'exemple d'un des formateurs en pisciculture, qui en 1999 a formé 87 paysans dans des villages environnants et en même temps produit près de 22 000 alevins vendus dans ces villages, est un bon exemple de ce type de service lié (Burpee, 1999).

La pérennité institutionnelle passera sans doute par les trois ONG locales formées par le personnel du CRS, ainsi que par l'association des paysans formateurs. Il est trop tôt pour émettre un jugement là-dessus du fait que l'association de paysans formateurs reste plutôt au stade d'un projet et que les trois ONG sont toujours au début de leurs actions avec, pour l'instant, un niveau technique et des capacités institutionnelles limitées. Néanmoins, on peut constater que par rapport au programme de microfinance qui a fortement investi dans son institutionnalisation formelle et centralisée, le programme agricole a opté pour une structure beaucoup plus décentralisée et flexible selon les besoins de la communauté et des ONG locales. L'informalité peut être un danger, mais la flexibilité lui conférera un caractère plus ouvert, basé sur une assise sociale plus solide et rapprochée, ce qui est aussi important qu'une structuration plus formelle dans la durabilité. Néanmoins, il sera important à l'avenir de mieux relier ces structures informelles avec des instituts de recherche qui pourraient les alimenter régulièrement avec des apports techniques nouveaux pour assurer la continuité de la pertinence technique des services.

La pérennité sociale du programme agricole semble déjà bien acquise. Il est solidement ancré dans les communautés à travers les multiples formations offertes et il s'est forgé ainsi une réputation très solide. Les trois ONG locales sont également très respectées, et deux parmi elles sont liées à des pagodes bouddhiques qui sont au cœur de la spiritualité

khmère et donc bénéficient d'un appui social et financier très fort des communautés. En l'absence d'une pérennité financière autonome en dehors des subventions du CRS, c'est donc cette durabilité sociale qui sera déterminante pour la pérennité des actions. C'est sans doute l'utilisation des MARP, au début du projet, et le choix des activités jugées prioritaires par les communautés qui ont beaucoup contribué à construire cette assise sociale. La relative décentralisation du programme, qui est de plus en plus géré par les paysans formateurs et les ONG locales, contribue sans doute également à cette pérennité sociale qui sera assez importante en l'absence de caractère marchand qui peut contribuer à sa pérennité financière sans des subventions extérieures. Même, si un jour les subventions prennent fin, les rapports sociaux qui ont été renforcés par le programme peuvent continuer à servir comme canal privilégié pour répandre les techniques et les expériences des paysans selon la logique de la méthode de la vulgarisation participative paysanne (Bunch, 1985; Scarborough *et al.*, 1997).

La pérennité environnementale du programme agricole est plutôt bonne, au vu des techniques « vertes » qu'il essaie de promouvoir, notamment la lutte intégrée contre les insectes, la gestion intégrée des nutriments, le compost, etc. L'approche des systèmes agraires favorise une vue d'ensemble de l'exploitation et donc des interactions qui ont lieu au sein de ce système et la complémentarité qui peut y exister (par exemple entre agriculture et élevage). La diversification encourage aussi la production d'une plus grande variété de cultures, qui est mieux pour les sols que la monoculture. Quoiqu'une analyse scientifique détaillée des résultats environnementaux du programme agricole dépasse le cadre de cette thèse, on peut au moins dire que les méthodes préconisées sont plutôt prometteuses par rapport à la durabilité environnementale, surtout dans une zone très défavorisée où les forêts ont disparu et les sols sont dans un état très dégradé.

La durabilité du programme agricole semble prometteuse, surtout sur le plan social et environnemental. Ses assises financières sont moins sûres mais moins essentielles que dans le cadre d'un programme de microfinance. Le côté institutionnel, quoique informel, est plutôt flexible, décentralisé et adapté au milieu, ce qui augure bien pour son appropriation. Le côté professionnel des opérations nécessitera encore un renforcement, mais des liens sont déjà établis avec des réseaux d'expertise appropriés.

3.5.2. Programme de microfinance : une pérennité plus financière que sociale

Les objectifs de pérennisation du programme de microfinance sont très ambitieux. Selon les chiffres que nous avons présentés dans le chapitre trois, il a fait déjà des progrès considérables vers la couverture de ses coûts opérationnels (actuellement à 85 %), quoiqu'on ne puisse pas encore parler de pérennité financière, prévue seulement en 2003 selon le plan d'affaires (cf. tableau 25). Néanmoins, cette pérennité est passée par un changement de méthode assez important qui a sacrifié quelque peu les autres objectifs de participation, de couverture et de transfert du savoir qui n'étaient plus tout à fait compatibles avec l'objectif d'équilibre financier qui est devenu prioritaire dans le cadre réglementaire dont le programme fait maintenant partie.

En effet, le programme doit montrer des progrès de façon mensuelle à la BNC par rapport à son équilibre financier et la maintenance de certains ratios financiers (voir le chapitre un pour plus de détail à ce sujet). Ainsi selon cette logique, il faut d'abord établir l'équilibre financier avant de se risquer auprès d'une clientèle avec des projets plus risqués (comme l'agriculture) ou moins rentables (telles que des zones plus enclavées). En plus, afin de

satisfaire les exigences informationnelles de la BNC, une structure plutôt centralisée avec un maximum de contrôle sur les opérations était le seul moyen sûr d'y arriver. L'ancien programme décentralisé exécuté par des ONG partenaires ne permettait pas de maintenir ce niveau de contrôle sur les opérations, ce qui aurait pu le mettre en difficulté avec les autorités de supervision à la BNC.

Le taux de remboursement est resté assez stable au cours de la vie de l'institution, avec des arriérés de paiement variant entre 1 et 5 %. Le pic d'impayés a eu lieu lors des inondations records de 2000 qui ont frappé de plein fouet presque tout le pays, une situation rare que le programme a su maîtriser assez rapidement par des rééchelonnements et des aides humanitaires. En général, la présence nationale du programme dans neuf provinces permet de réduire les risques co-variants. Dans le cadre d'une structure bancaire avec une bonne gestion de la trésorerie vers laquelle le programme évolue, des agences provinciales excédentaires pourront subventionner les agences provinciales déficitaires en temps de crise, tant en termes de capital (l'intermédiation financière) qu'en termes de revenus pour couvrir les coûts. C'est justement l'avantage que l'on cherchait par la décision de centraliser les opérations par le fusionnement de petits partenaires chacun ne travaillant que dans quelques districts d'une seule province et donc très vulnérable aux risques co-variants, tels que des sécheresses ou des inondations.(cf. le processus de transformation décrit dans le chapitre trois, section 6.2.2 et 6.2.3).

La pérennité institutionnelle est en très bonne voie avec la planification stratégique (cf. chapitre 3, section 6.2.4), la mise en place de politiques et de procédures et des programmes de formation du personnel pour gérer les ressources humaines, l'administration et la comptabilité. La création d'un conseil d'administration avec la transformation en SARL est également un signe important de progrès vers la pérennité institutionnelle. Cependant, cette pérennité repose sur une structure très coûteuse qui nécessite que les agences de terrain soutiennent un siège social à la capitale qui ne génère pas de revenus, n'ayant pas d'opérations bancaires en milieu urbain. En plus, ce siège, où sont prises les décisions importantes, se trouve assez éloigné de la clientèle et des agents d'exécution sur le terrain, ce qui à la longue peut compromettre sa capacité de s'adapter à la demande et représentera toujours un poids important à supporter pour les agences de terrain « producteurs de bénéfices ».

La pérennité sociale sera plus difficile à acquérir pour l'IMF. Ayant des bases moins solides auprès de ses clients sans une véritable appropriation sociale, l'IMF devra regagner la confiance de sa clientèle, qui s'est quelque peu effritée avec le changement de méthode, notamment les conditions pour les prêts avec remboursement de la totalité du principal à la fin qui sont devenues très contraignantes et chères pour les agriculteurs. Les éléments positifs de ce changement, tels que les efforts pour mieux connaître la demande de la clientèle, pourront contribuer à rétablir cette confiance, mais la forte centralisation du programme, le désistement des partenaires qui auraient pu jouer un rôle important dans l'appropriation sociale, et le peu d'implication des clients dans la gestion font que les bases sociales de l'IMF sont beaucoup plus faibles que le programme agricole qui est plus solidement enraciné dans les communautés et de plus en plus gérés par leurs représentants (les paysans formateurs).

Enfin, nous ne parlerons pas de durabilité environnementale dans le cadre d'une IMF. Il est vrai que l'état de l'environnement peut avoir un impact sur le bien-être des clients de l'institution et donc indirectement influencer les résultats financiers de l'IMF, mais ce ne

sont pas les actions de l'institution elle-même qui auraient contribué à cette situation, à la différence du programme agricole qui, sans un soin particulier, aurait pu avoir des effets néfastes par la vulgarisation de technologies à méfaits sur l'environnement (comme ce qui est arrivé avec la révolution verte).

La durabilité financière reste, donc en gros, l'atout majeur du programme de microfinance, grâce à la valorisation de ses services marchands par le marché. Côté institutionnel, le choix de la centralisation apporte des avantages et des inconvénients, et il est trop tôt pour dire quel équilibre s'établira entre les deux. La faiblesse majeure reste le côté social qui semble avoir été sacrifié aux changements de méthodes pour se conformer au cadre juridique et devenir une véritable entreprise. Si l'IMF fait encore des efforts pour impliquer les bénéficiaires dans la gestion d'une manière qui ne met pas en cause la fiabilité des opérations, elle peut gagner du capital social. L'utilisation accrue des autorités locales, prévue par la nouvelle méthode, comporte des dangers à cet égard si leurs intérêts sont plutôt marchands et qu'elles essaient de s'accaparer des avantages pour leurs proches dans le système de « patron-client » qui prévaut dans la culture khmère.

3.6. L'allègement ou la réduction de la pauvreté

Nous avons vu que la lutte contre la pauvreté est devenue le maître mot pour les actions de développement financées par les bailleurs de fonds, les ONG et les gouvernements. Cette lutte comporte en fait deux étapes, d'abord le simple allègement de la pauvreté qui permet au ménage d'assurer sa sécurité alimentaire et de *lisser* sa consommation. Ensuite, on passe à un processus d'enrichissement plus durable qui permet l'accumulation de biens. C'est là où l'on peut parler d'une vraie réduction de la pauvreté qui peut être plus durable dans le temps grâce à l'amélioration du patrimoine du ménage. Nous allons analyser ces phénomènes à travers le pentagone de capital dans le cadre conceptuel du *livelihood*, à savoir le capital naturel, matériel, humain, financier et social.

Nous avons regroupé certaines variables où nous avons pu mesurer l'évolution entre 1997-1998 et 2000-2001 selon leur pertinence par rapport à ces cinq formes de capital. C'est à partir de ces comparaisons, entre participants et non-participants que nous allons essayer de déterminer s'il y a eu une véritable réduction de la pauvreté. Nous allons compléter ces informations avec pour le programme agricole une dernière comparaison entre deux groupes de la typologie du *livelihood*, notamment les agriculteurs riches et pauvres. Cette dernière comparaison permettra de voir encore l'opposition entre « paysans maximisant leurs profits » et « paysans peu disposés aux risques. ». Pour la microfinance, nous ferons une dernière comparaison entre ceux qui n'ont eu qu'un seul crédit et ceux qui ont participé à deux programmes. Cette dernière comparaison permettra de voir si la combinaison des deux programmes a eu de meilleurs effets que le crédit seul par rapport aux variables liées aux cinq formes de capital.

3.6.1. Programme agricole : des résultats assez convaincants pour les participants

A travers les résultats des enquêtes de ménage, nous avons vu que les ménages riches agricoles qui ont participé très fortement à la formation ont pu accumuler des biens de façon à réduire leur pauvreté. Bien que ce ne soit évidemment pas les plus pauvres, on peut toujours parler d'une réduction de la pauvreté puisqu'ils ne sont pas riches dans le sens absolu du terme. De façon générale, ceux qui ont participé à la formation ont plus souvent progressé que ceux sans formation. La situation des agriculteurs pauvres, qui ont

participé bien moins fortement à la formation, s'est améliorée également dans l'ensemble, mais pas aussi bien que pour les agriculteurs riches. Dans leur cas, on peut parler tout simplement d'un allègement de la pauvreté puisqu'ils sont davantage capables d'assurer leur sécurité alimentaire bien qu'ils n'aient pas eu le même succès dans l'accumulation de biens, étant plus orientés vers la subsistance et moins intégrés au marché que les agriculteurs riches.

Le tableau ci-dessous permet de comparer la performance contrastée entre ceux qui ont participé au programme agricole et les non- participants.

Tableau 4 : La performance contrastée entre ménages avec et sans la formation agricole.

Forme de capital	Indicateur	Ménages avec la formation (n = 58)	Ménages sans la formation (n = 61)
Capital naturel	% avec augmentation du nbre d'animaux de trait	32%	28%
	% avec augmentation de terres	10%	10%
	% avec augmentation de la production rizière**	92%	77%
Capital matériel	% avec augmentation d'équipement agricole	28%	44%
Capital humain	% de participation dans la formation agricole	100%	0%
Capital financier	% avec augmentation du nbre de porcs	31%	21%
	% avec augmentation du nbre de poulets/ canards	66%	36%
	% avec augmentation de quantité de riz vendue**	62%	39%
	% avec augmentation de l'épargne en or	60%	49%
	% avec augmentation de l'épargne en riel	69%	61%
	% avec crédit	31%	41%
Capital social	% dans groupe solidaire ou avec prêt sans intérêt	26%	38%
	% de participation dans groupement paysan	47%	3%

* Ce tableau contient uniquement les ménages de la strate 1.

** Calculé uniquement pour les ménages producteurs du riz.

En général, nous trouvons que davantage de ménages ayant participé à la formation ont progressé par rapport aux ménages non-participants, à quelques exceptions près.

En termes de capital naturel, le pourcentage de ménages participants à la formation ayant augmenté leur nombre d'animaux de trait est plus élevé que pour les non-participants. Quant à la terre, très peu de ménages ont augmenté leur surface : 10 % des ménages, sans distinction entre les participants ou non à la formation. En termes de production agricole, le contraste est plus marqué : 92 % des ménages producteurs participants ont augmenté leur production rizicole contre 77 % des non-participants producteurs.

Pour le capital matériel, la seule variable pour laquelle nous avons des données quantifiées sur l'évolution est l'équipement agricole où 28 % des ménages avec formation et 44 % des

ménages sans formation l'ont augmenté. Ce résultat peut être lié au fait que la dotation en capital matériel des ménages avec formation était déjà à un niveau plus élevé que les ménages sans formation (cf. chapitre cinq), et donc il était moins prioritaire pour les ménages déjà bien équipés comme besoin d'investissement que d'autres utilisations.

Pour le capital humain, nos informations sont limitées, mais il est probable que le fait d'avoir assisté à la formation ait pu renforcer les capacités des ménages participants, ils sont donc sans doute plus avantagés par rapport aux ménages sans formation.

En termes de capital financier, nous avons davantage de variables à comparer. C'est surtout à ce niveau que nous constatons une différence importante entre les ménages participants et non-participants. D'abord, 31 % des ménages avec formation ont augmenté le nombre de porcs par rapport à 21 % des ménages sans formation. L'écart est encore plus important pour les poulets/canards où 66 % des ménages avec formation ont augmenté leur stock contre 36 % des ménages sans formation. L'avantage est toujours du côté des ménages avec formation pour l'épargne en or (60 % avec une augmentation) et en riel (69 %), par rapport aux ménages sans formation (49 % et 61 % respectivement pour l'or et le riel). Enfin, en termes d'accès au crédit, 31 % des ménages avec formation y ont eu recours contre 41 % pour les ménages sans formation. Enfin, la quantité de la production rizicole vendue a augmenté pour 62 % des ménages producteurs avec formation pour seulement 39 % des ménages producteurs sans formation.

Pour le capital social, 47 % des ménages participants à la formation sont membres des groupements paysans par rapport à seulement 3 % des ménages non-participants à la formation. Par contre, seulement 26 % des ménages participants à la formation sont membres d'un groupe solidaire ou récipiendaires d'un prêt sans intérêt par rapport à 38 % des ménages sans formation.

En général, il apparaît que les ménages ayant suivi la formation ont mieux réussi à réduire leur pauvreté par rapport aux ménages sans formation. Cela est plus évident au niveau du capital financier, mais l'effet s'étend aux autres formes de capital également. Comme l'effet n'est pas limité à un seul domaine, et semble avoir touché la majorité des ménages dans le cas de certaines variables, on peut parler d'une réduction de la pauvreté.

Cependant, comme nous l'avons vu dans le chapitre six, les catégories de participation à des programmes sont en fait moins puissants comme regroupement des ménages pour mesurer le changement de la typologie du *livelihood* basée sur la richesse/patrimoine, la production, les revenus, l'autosuffisance et la diversité. Nous avons donc voulu voir une dernière fois comment les agriculteurs riches et pauvres s'en sortent afin de trouver d'autres explications que le simple fait d'avoir participé à des programmes. Le tableau ci-dessous montre la performance contrastée entre ces deux groupes.

Tableau 5 : La performance contrastée entre agriculteurs riches et pauvres.

Forme de capital	Indicateur	Agriculteurs riches (n = 27)	Agriculteurs pauvres (n = 42)
Capital naturel	% avec augmentation du nbre d'animaux de trait	45%	40%
	% avec augmentation de terres	18%	2%
	% avec augmentation de la production rizière	85%	86%
Capital matériel	% avec augmentation d'équipement agricole	33%	31%
Capital humain	% de participation dans la formation agricole	81%	43%
Capital financier	% avec augmentation du nbre de porcins	40%	31%
	% avec augmentation du nbre de poulets/ canards	59%	57%
	% avec augmentation de quantité de riz vendue	78%	50%
	% avec augmentation de l'épargne en or	67%	55%
	% avec augmentation de l'épargne en riel	66%	65%
	% avec crédit	26%	29%
	% dans groupe solidaire ou avec prêt sans intérêt	26%	29%
Capital social	% de participation dans groupement paysan	66%	19%

* Ce tableau contient uniquement les ménages de la strate 1.

Au niveau du capital humain, les premiers ont fortement participé à la formation (81 %), tandis que pour les derniers moins de la moitié (43 %) ont participé. Cette différence réapparaît encore au niveau du capital social par rapport à la participation à des groupements paysans. Pourtant, les différences en général sont moins marquées que dans le tableau précédent comparant les participants avec les non-participants. Là où nous constatons une différence ici, c'est principalement par rapport à la terre, au nombre de porcins et à l'épargne en or qui sont des variables clés par rapport à la richesse. L'explication de ces différences se trouve sans doute au moins en partie dans le pourcentage plus élevé d'agriculteurs riches qui ont vendu plus de riz en 2000-2001, ce qui pourrait confirmer de nouveau l'opposition entre les paysans maximisant leurs profits et plus intégrés au marché, et les paysans peu disposés aux risques, plutôt soucieux de leur sécurité alimentaire. Chacun tire des bénéfices de la formation, mais ils progressent de manière différente selon des stratégies plus ou moins liées au marché.

Par rapport à la réduction de la pauvreté donc, nous pensons que les agriculteurs riches, plus prêts à vendre leurs surplus au marché, ont mieux réussi à cet égard que les agriculteurs pauvres pour qui l'on ne peut parler que d'un simple allègement de la pauvreté. Comme les premiers participent beaucoup plus à la formation que les derniers, cette participation semble être fortement liée à la réduction de la pauvreté, surtout lorsqu'elle est combinée aux meilleures dotations en capital des agriculteurs riches et à leur meilleure intégration au marché, sans toutefois prétendre à la causalité.

3.6.2. Programme de microfinance : des résultats plus convaincants en combinaison avec la formation agricole

Les ménages mieux dotés en capital ont eu recours au crédit plus souvent que les ménages moins bien dotés. Néanmoins, les pourcentages de participation parmi les ménages plus pauvres sont en général plus élevés pour le programme agricole grâce à sa couverture plus large. Dans l'ensemble, la performance des ménages ayant eu recours au crédit a été bonne, mais pas autant que les ménages participant à la formation. En fait, lorsqu'on compare les ménages participant uniquement au crédit avec les ménages participant aux deux programmes, on constate que les derniers ont obtenu des performances nettement supérieures. Le tableau ci-dessous permet de comparer d'abord les ménages avec crédit et les ménages sans crédit.

Tableau 6 : La performance contrastée entre ménages avec ou sans crédit.

Forme de capital	Indicateur	Ménages avec le crédit (n = 43)	Ménages sans le crédit (n = 76)
Capital naturel	% avec augmentation du nbre d'animaux de trait	37%	26%
	% avec augmentation de terres	9%	10%
	% avec augmentation de la production rizière**	83%	87%
Capital matériel	% avec augmentation d'équipement agricole	35%	37%
Capital humain	% de participation dans la formation agricole	42%	53%
Capital financier	% avec augmentation du nbre de porcs	30%	24%
	% avec augmentation du nbre de poulets/ canards	49%	51%
	% avec augmentation de quantité de riz vendue**	52%	51%
	% avec augmentation de l'épargne en or	41%	62%
	% avec augmentation de l'épargne en riel	58%	68%
	% avec crédit	100%	0%
	% dans groupe solidaire ou avec prêt sans intérêt	89%	0%
Capital social	% de participation dans groupement paysan	28%	22%

* Ce tableau contient uniquement les ménages de la strate 1.

** Calculé uniquement pour les ménages producteurs du riz.

Les résultats sont un peu décevants dans la mesure où les ménages n'ayant pas eu recours au crédit présentent de meilleures performances sur presque toutes les variables, à part le capital naturel et le capital social. En fait, il est difficile de les comparer car on ne sait pas quelle aurait été la performance des ménages ayant eu recours au crédit au cas où cette intervention n'aurait pas été disponible, l'éternel problème de l'argument contrefactuel cité par Dichter (1999). Si le crédit leur a permis d'améliorer leur performance par rapport à ce qu'elle aurait été, tant mieux. Mais qu'en est-il si leur performance avait été mieux sans crédit, au même niveau que celle des ménages sans crédit ? Malheureusement, la méthodologie ne nous permet pas de le dire. En plus, certains ménages n'ayant pas eu

recours au crédit étaient peut-être déjà des ménages sans besoin de capital financier, donc dans certains cas mieux dotés que ceux ayant eu recours au crédit. Etant mieux dotés, il est assez logique qu'ils arrivent à des performances meilleures. Dans cette optique, le crédit aurait donc permis aux ménages moins dotés de « rattraper » quelque peu les autres ménages. Encore une fois, la méthodologie ne permet ni de le confirmer ni de l'infirmier.

Dans la mesure où une bonne partie des ménages ayant recours au crédit ont tout de même progressé, nous pouvons parler, au moins, d'un allègement de la pauvreté, mais le tableau 112 ci-dessous comparant les ménages avec crédit seul et les participants à la fois au crédit et à la formation agricole simultanément, permet de mieux montrer la différence entre allègement et véritable réduction de la pauvreté.

Dans ce tableau, nous avons eu recours à la strate deux une dernière fois afin de comparer les ménages avec crédit seul et les ménages avec crédit et formation agricole. Comme les effectifs sont beaucoup plus importants pour ces sous-groupes dans la deuxième strate, nous avons jugé opportun de voir les résultats de cette manière. En effet, le tableau montre des différences de performance très significatives. Les ménages qui ont bénéficié des deux programmes ont connu une réduction de la pauvreté plus souvent que ceux avec crédit seul.

Dans le même tableau, nous avons également fait un tri pour montrer uniquement la performance des ménages ayant participé aux programmes de crédit et de formation du CRS afin de permettre au lecteur de comprendre de façon désagrégée la performance particulière de ces ménages. Les mêmes tendances ressortent, parfois encore plus prononcées, entre les ménages ayant participé aux deux programmes et les ménages ayant participé au crédit seul. Les premiers progressent plus souvent que les derniers sur la totalité des variables qui relèvent des différentes formes du capital.

Tableau 7 : La performance contrastée entre ménages avec le crédit seul et ceux avec le crédit et la formation.

Forme de capital	Indicateur	Ménages avec le crédit seul (n = 43)	Ménages avec le crédit et la formation (n = 70)	Ménages avec le crédit CRS seul (n = 34)	Ménages avec le crédit et la formation CRS (n = 52)
Capital naturel	% avec augmentation du nbre. d'animaux de trait	26%	36%	21%	29%
	% avec augmentation de terres	9%	13%	9%	17%
	% avec augmentation de la production rizière**	64%	83%	61%	80%
Capital matériel	% avec augmentation d'équipement agricole	33%	43%	26%	44%
Capital humain	% de participation dans la formation agricole	0%	100%	0%	100%
Capital financier	% avec augmentation du nbre. de porcins	21%	27%	21%	21%
	% avec augmentation du nbre. de poulets/ canards	42%	59%	44%	52%
	% avec augmentation de quantité de riz vendue**	33%	44%	35%	47%
	% avec augmentation de l'épargne en or	33%	67%	26%	69%
	% avec augmentation de l'épargne en riel	58%	79%	59%	81%
	% avec crédit	100%	100%	100%	100%
Capital social	% dans groupe solidaire ou avec prêt sans intérêt	91%	94%	100%	100%
	% de participation dans groupement paysan	5%	60%	6%	75%

* Ce tableau contient les ménages des strates 1 et 2.

** Calculé uniquement pour les ménages producteurs de riz.

De façon générale, les ménages ayant participé aux deux programmes ont eu de meilleurs résultats sur toutes les variables, mais c'est surtout sur des variables clés telles que l'augmentation de l'épargne en or ou en riels où l'on constate une différence très significative qui permet de distinguer entre simple allègement et véritable réduction de la pauvreté.

On peut donc conclure que la microfinance seule peut alléger la pauvreté des ménages participants, mais pour arriver à une véritable réduction de la pauvreté, il est plus efficace de la combiner avec une formation agricole.

Conclusion : vers le concept d'un réseau de services interactifs entre secteurs public, privé et volontariste

Nous avons cherché à savoir dans ce chapitre si et comment les modes d'intervention institutionnelle des programmes d'agriculture et de microfinance du CRS ont pu réussir à atteindre des objectifs tels que la mobilisation sociale, l'accès et la qualité des services, le

transfert du savoir et de la technologie et la pérennisation des actions avec comme résultat final la réduction de la pauvreté.

Ces actions ont eu lieu dans un contexte national et international d'évolution vers la commercialisation des services autrefois fournis par l'Etat, souvent par le canal des ONG qui se trouvent confrontées aux problèmes de pérennisation, le tout sous des contraintes de libéralisation et de mondialisation des échanges.

Le tableau ci-dessous permet de récapituler les performances institutionnelles des programmes du CRS par rapport aux cinq critères dégagés de la théorie économique et des critiques faites des ONG.

Tableau 8 : Tableau récapitulatif des performances institutionnelles des programmes du CRS.

Critère de performance	Programme agricole	Programme de microfinance
La mobilisation de la participation / le renforcement	Forte mobilisation qui est essentielle pour la réussite du programme	Une mobilisation et participation instrumentale pour faire fonctionner la garantie sociale
L'accès et la qualité des services	Couverture très large dans une zone restreinte avec des effets indirects sur d'autres ménages; offre définie par les clients et bien adaptée à la demande	Couverture nationale, mais taux de pénétration moins fort vu l'accès restrictif et le risque; et offre moins bien adaptée à la demande des clients à cause des besoins institutionnels de l'IMF
Le transfert du savoir et de la technologie	Beaucoup à tous les niveaux avec des effets indirects aussi	Beaucoup au début (partenaires), mais limité au personnel de l'institution après la transformation en IMF
La pérennisation des actions	Plus fort sur le plan social	Plus fort sur le plan financier
L'allègement ou la réduction de la pauvreté	Réduction de pauvreté surtout pour les agriculteurs riches; simple allègement pour les pauvres	Allègement de pauvreté pour ceux qui prennent du crédit seul; réduction de pauvreté pour ceux qui le combinent avec la formation agricole

L'objectif de cette comparaison n'est pas de dire qu'un programme est plus efficace que l'autre mais plutôt de comparer leurs différentes approches selon les caractéristiques et les catégories que nous avons présentées et les résultats que les ménages en obtiennent. Ce qui ressort encore clairement, c'est que la participation dans les programmes semble beaucoup plus répandue parmi les couches relativement plus aisées de la population. Cela ne veut pas dire que les programmes excluent les pauvres de façon intentionnelle, mais sans doute ce sont plutôt ces derniers qui pratiquent l'auto exclusion, étant moins disposés à prendre des risques. Nous pensons que le programme agricole, avec son accès libre, est tout de même mieux en mesure d'accueillir ces couches pauvres que le programme de microfinance avec son accès sélectif et les risques y afférant.

Une piste de réflexion s'ouvre à ce titre par rapport aux résultats des ménages utilisant les deux services simultanément. Le programme agricole permet sans doute aux ménages d'améliorer leur sécurité alimentaire. En améliorant leur sécurité alimentaire, les ménages sont généralement plus ouverts à prendre les risques que peut entraîner le crédit. En plus, en ayant bénéficié d'un apport de connaissances et d'expériences pour conforter leur capital humain, les ménages participants à la formation agricole ont sans doute davantage d'idées sur de nouveaux projets d'investissement susceptibles de bénéficier d'un apport de

capital sous forme de crédit. C'est à travers ce processus que le crédit peut servir de complément au programme de formation agricole pour satisfaire une nouvelle demande, mettre en œuvre de nouvelles techniques et des activités liées au marché, une fois que la sécurité alimentaire de base du ménage est plus assurée.

Mais dans le cadre de deux programmes autonomes avec des modes d'intervention et d'institutionnalisation différents, il n'est pas toujours évident de faciliter cette liaison dans la pratique. La microfinance nécessite des structures plutôt bancaires afin de satisfaire les exigences de son cadre juridique, et elle se méfie de l'agriculture comme activité trop risquée et difficile à évaluer. Toute activité qui ne contribue pas, ou est même nuisible à la rentabilité, est donc difficile à justifier dans le cadre d'une logique d'entreprise. Mais il est de l'intérêt du programme de microfinance de trouver de bons clients. Et ceux qui ont participé à la formation agricole représentent sans doute moins de risque que d'autres inconnus n'ayant pas fait leurs preuves dans des structures de mobilisation sociale ou n'ayant pas eu accès à des activités qui renforcent leur niveau de capacité humaine.

Du côté du programme agricole, il est de son intérêt de faciliter une meilleure liaison avec la microfinance afin de permettre à ses bénéficiaires de trouver le capital financier nécessaire pour mettre en œuvre les nouvelles techniques qu'ils ont apprises, sans être obligé de les subventionner comme dans l'ancien modèle des banques agricoles et de crédit dirigé. Nous pensons donc qu'un réseau informel de services, comprenant formation agricole et services financiers indépendants, à logiques non-marchandes et marchandes, dans les secteurs public, volontariste et privé, pourrait peut-être endosser ce rôle de rassembleur.

Dans la conclusion de cette thèse, nous allons donc aborder la question des politiques au niveau international, national et au sein même des ONG, qui pourraient favoriser cette idée de réseau de services qui s'inscrit dans la même logique holiste et trans-sectorielle de l'approche des moyens d'existence durable, afin de mieux assurer le financement de l'agriculture et la réduction de la pauvreté en milieu rural.

CONCLUSION GENERALE

La conclusion générale de cette thèse est divisée en quatre parties. D'abord, nous allons restituer les principaux résultats de ce travail sous quatre rubriques majeures suivant notre hypothèse de recherche et les trois sous-hypothèses afin de récapituler et de synthétiser les constats déjà présentés dans les chapitres précédents.

Au vu de ces résultats, nous aborderons ensuite la question des politiques susceptibles d'améliorer la capacité de la microfinance à soutenir la production agricole et à réduire la pauvreté en milieu rural, notamment pour les ménages les plus pauvres. Ces politiques pourraient s'appliquer à plusieurs niveaux, à commencer par les bailleurs de fonds, les gouvernements, les ONG et les agents impliqués dans le développement sur le terrain.

En troisième lieu, nous allons évoquer les apports et les limites de la méthodologie que nous avons utilisée. Enfin pour terminer, nous proposerons quelques pistes de réflexion et de recherche sur des questions non encore résolues.

1. Les principaux enseignements de la recherche

A l'heure actuelle, la lutte contre la pauvreté est le mot d'ordre parmi les acteurs travaillant dans le développement, à commencer par les plus hautes instances financières internationales. Ce discours est facile à cataloguer d'hypocrite, surtout au vu des résultats plutôt médiocres des politiques préconisées par ces institutions au cours des deux dernières décennies d'ajustement structurel et de libéralisation. Cependant, il a l'avantage de réunir tous les acteurs de façon participative autour d'un but unique pour mieux coordonner les différentes actions à tous les niveaux vers un seul but : lutter contre la pauvreté.

C'est dans ce contexte que la microfinance est devenue l'un des principaux chevaux de bataille dans la lutte contre la pauvreté. Née dans les décombres des banques de développement en faillite ou en cours de démantèlement, qui furent conçues sous l'ancien paradigme de crédit dirigé, la microfinance était censée prendre la relève de façon plus efficace et durable en respectant les règles du marché. Parallèlement et malgré le fait que la majorité des pauvres soit concentrée en milieu rural, l'agriculture se trouve quelque peu négligée depuis l'échec de la révolution verte dans les zones moins favorisées et parmi les agriculteurs plus pauvres. Par ailleurs, de sérieux problèmes environnementaux apparaissent aujourd'hui, là, où elle avait réussi à augmenter la production avec l'utilisation intensive d'intrants.

Ces phénomènes sont encore plus accentués sur le terrain que nous étudions du fait de la faillite de l'Etat cambodgien au cours des longues années de guerre et de génocide, pendant lesquelles l'argent, les banques et la propriété privée furent abolies, les institutions de la société civile détruites et les capacités d'une population isolée et sans accès à l'éducation réduites au plus bas niveau.

La microfinance, serait-elle capable de réduire la pauvreté dans ce contexte difficile ? Nous avons choisi d'étudier cette question notamment par rapport à ses interactions avec la formation agricole afin de voir si une approche de « complémentarité » serait plus efficace. Le cadre conceptuel du *livelihood* que nous avons utilisé pour notre analyse a

facilité cette approche élargie grâce à sa nature englobante, prenant en compte une variété de facteurs, qui influencent les choix de stratégies des ménages, et parmi eux les cinq formes de capital (naturel, matériel, humain, financier et social), les rapports sociaux entre les acteurs, les organisations, les institutions, les grandes tendances et les chocs. Les résultats des enquêtes de ménages et les évolutions institutionnelles des programmes étudiés, que nous allons maintenant résumer suivant nos hypothèses, sont édifiants à cet égard.

1.1. La demande : un lien entre la dotation en ressources des ménages et leur portefeuille d'activités

L'un des principaux résultats de cette étude est la construction d'une typologie des ménages selon un panier de caractéristiques qui permet de distinguer cinq groupes différents. Les groupes se distinguent notamment en fonction de l'activité principale et du niveau de richesse. Ainsi, il y a deux groupes de riches, l'un plutôt agricole et l'autre plutôt non-agricole. Ils sont tous les deux très intégrés au marché, par le biais de la commercialisation des produits agricoles ou des activités de commerce. Les ménages agricoles, qui ont un capital naturel très élevé, participent fortement au programme de formation agricole. Les ménages non-agricoles par contre, avec peu de capital naturel mais un capital financier plus important, participent fortement au programme crédit. Certains ménages participent aux deux programmes simultanément, notamment les ménages qui ont des combinaisons de revenus agricoles et non-agricoles.

Un groupe de ménages moyens à tendance non-agricole combine les activités de commerce avec des activités agricoles de subsistance. Ils participent tantôt au programme de formation agricole, tantôt à celui du crédit, bien qu'à des taux moins élevés que les ménages riches. Un groupe de taille importante d'agriculteurs pauvres produit largement pour sa subsistance et développe d'autres activités complémentaires de survie telles que la pisciculture et l'élevage. Ils sont peu intégrés au marché et participent moins souvent aux programmes de microfinance et de formation agricole. Un dernier petit groupe de ménages très pauvres est constitué principalement de veuves qui dépendent plutôt de transferts monétaires de leurs enfants partis travailler en ville.

Selon les résultats de nos enquêtes, il est clair que la demande des ménages pour les services financiers et la formation agricole reflète les dotations en capital et les portefeuilles d'activités.

- **Les ménages avec un portefeuille plus orienté vers des activités non-agricoles et un capital naturel plus limité ont plus souvent recours au crédit que les autres ménages.**

Ils ont des revenus réguliers, le plus souvent en liquide, ce qui leur permet de faire face aux remboursements plus facilement que les ménages agricoles dont les revenus sont moins souvent en liquide et qui arrivent groupés après plusieurs mois d'attente pour la récolte. Cependant, étant moins souvent producteurs agricoles et donc non autosuffisants, les ménages non-agricoles doivent nécessairement utiliser une partie de leurs revenus pour satisfaire leurs besoins alimentaires. Ils sont plus spécialisés et donc dépendants d'une ou deux activités pour leur *livelihood*. La forte rentabilité des activités non-agricoles pour certains ménages contribue à l'enrichissement.

- **Les ménages avec un portefeuille plus orienté vers des activités agricoles et un capital naturel très important participent plus souvent au programme de formation agricole.**

Certains de ces ménages développent une large gamme d'activités diversifiées en dehors de la riziculture, telles que le maraîchage de saison pluvieuse et de saison sèche, l'arboriculture, la pisciculture et l'élevage de diverses espèces de petits animaux. Ces activités sont très souvent intégrées au marché, ils arrivent donc, non seulement, à satisfaire leurs besoins alimentaires avec des revenus en nature, mais ils bénéficient également de revenus monétaires qui contribuent à un processus d'enrichissement. Etant grands producteurs, ils sont le plus souvent très autosuffisants et ont donc rarement recours au marché pour satisfaire leurs besoins alimentaires.

D'autres ménages agricoles moins bien dotés en ressources, notamment en terres, produisent plutôt pour satisfaire leurs besoins alimentaires, et sont moins intégrés au marché car plus vulnérables aux risques que cela pourrait comporter.

1.2. Les offres : les modes d'intervention et d'institutionnalisation déterminants

Les offres et les modes d'intervention institutionnels des programmes de microfinance et de formation agricole reflètent des choix d'institutionnalisation différents selon des logiques et des contraintes contrastées.

Le programme de microfinance se situe dans un marché assez limité qui n'intéresse pas les banques commerciales, présentes uniquement dans la capitale et dans quelques zones économiquement plus dynamiques du pays. Dans un contexte de marchés financiers défaillants d'un côté, et de libéralisation de l'autre, où ni l'Etat ni le marché n'arrivent à satisfaire la demande pour les services financiers, le rôle d'une ONG comme le CRS correspond à mettre en place un programme susceptible de devenir une institution de microfinance financièrement viable avec une structure et une licence bancaire, capable d'offrir des services financiers de façon pérenne aux populations pauvres. Ainsi, le programme de microfinance s'insère dans l'évolution plus globale des services financiers vers une logique marchande qui permet d'approfondir les marchés financiers ruraux vers une clientèle autrement exclue.

La formation agricole est également tributaire d'un contexte de libéralisation dans la mesure où l'Etat n'a ni les moyens humains ou financiers de fournir ce service, et tant qu'il n'est pas rentable d'un point de vue commercial, le marché ne s'y intéresse pas non plus. Cependant, il est clair que la réduction de la pauvreté dans un pays comme le Cambodge ne dépend pas uniquement d'une augmentation des revenus. Il faut essayer également d'améliorer le niveau de capital humain, investissement qui peut à terme faciliter une augmentation des revenus plus durablement. Ainsi, le programme de formation agricole cherche à améliorer les connaissances dans un domaine économique clé en milieu rural – l'agriculture - permettant aux ménages d'abord d'assurer leur sécurité alimentaire et ensuite d'entamer un processus d'accumulation pouvant réduire la pauvreté de façon plus durable. Les options pour pérenniser ce genre d'action, qui n'est pas un service marchand, restent plus limitées que la microfinance, mais des possibilités existent dans la société civile ou dans le secteur informel. Néanmoins, le mode d'intervention de la formation agricole, quoique très proche des utilisateurs avec une bonne assise sociale, ne garantit pas sa durabilité financière qui reste toujours dépendante de subventions.

- **L'offre de la microfinance intègre de plus en plus le degré de risque de la clientèle et les contraintes de son cadre juridique, tandis que le programme agricole axe son offre directement sur la demande paysanne.**

L'accès au crédit est plus sélectif que la formation agricole qui reste ouverte à tous. Ceux qui empruntent, par contre, doivent être acceptés dans un groupe de caution solidaire qui peut choisir d'exclure des individus qui lui semblent douteux. En plus, il est sans doute plus risqué pour un ménage de s'endetter que de perdre une journée pour assister à une séance de formation. Le mode d'intervention de la microfinance suit une logique plutôt commerciale qui met en avant sa pérennité financière et institutionnelle afin de se conformer aux conditions de son cadre réglementaire. Le programme agricole, par contre, est plus orienté vers la mobilisation sociale des populations, le transfert du savoir et de la technologie, sans devoir se soucier de contrôles de supervision par des autorités centrales.

Parallèlement à sa transformation en IMF, les produits offerts par le programme de microfinance commencent à refléter le degré de risque de la clientèle. Ainsi ceux qui empruntent et choisissent de rembourser la totalité du prêt à la fin du cycle au lieu de payer des mensualités doivent épargner davantage et payer un taux d'intérêt plus élevé, du fait qu'ils représentent un risque plus élevé que ceux qui sont capables de rembourser le crédit par mensualité. L'effet de cette politique peut conduire à l'exclusion de l'accès au crédit pour les agriculteurs qui ne sont pas toujours en mesure de rembourser par mensualité et qui ne sont pas prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé pour ce « privilège ».

Il n'y a aucun calcul de ce type dans l'offre du programme agricole qui reste fondé, d'abord, sur la demande de sa clientèle, pas de nécessité de viabilité financière ou de conformité avec un cadre réglementaire, à part la politique agricole du pays, peu contraignante.

- Le mode d'intervention du programme de microfinance qui se formalise et se professionnalise risque de l'éloigner de sa clientèle de base tandis que le programme agricole reste très décentralisé avec une meilleure appropriation sociale par les participants.

Les trajectoires institutionnelles des programmes sont également contrastées dans la mesure où le programme de microfinance se professionnalise et se centralise dans une institution de microfinance soumise à un cadre juridique qui contraint ses choix méthodologiques. Le programme agricole, par contre, est de plus en plus décentralisé vers des ONG partenaires locales et une association de paysans formateurs qui ont plus de marge de manœuvre en l'absence de cadre réglementaire strict. Il continue à promouvoir la participation et l'implication des bénéficiaires dans les activités, tandis que le programme de microfinance évolue vers un modèle de services qui ne nécessitent pas la participation de la plupart des clients dans la gestion. Ces caractéristiques et ces évolutions institutionnelles ont des incidences différentes sur l'efficacité des programmes à satisfaire la demande et à réduire la pauvreté.

Le programme de microfinance peut renforcer le capital financier des ménages grâce aux revenus provenant des activités financées par les prêts. Même des prêts utilisés à des fins de « lisser » la consommation permettent de stabiliser les contraintes budgétaires du

ménage en temps de crise, évitant ainsi la nécessité d'avoir recours aux usuriers ou de décapitaliser le patrimoine du ménage. L'ancienne méthode des banques villageoises renforçait le capital social et humain également, mais les nouveaux produits sont beaucoup plus individualisés et, par conséquent, dépendent moins des interactions entre membres de groupe de caution solidaire que de la performance de la micro-entreprise individuelle de l'emprunteur. Ainsi, les retombées sur le capital social et humain sont peut-être plus limitées qu'avant. Mais si l'institution arrive à s'équilibrer sur le plan financier, il est possible que ses services soient plus viables financièrement à long terme, quoique pour une clientèle plus restreinte.

Le programme agricole reste capable à la fois de renforcer le capital humain grâce aux formations, le capital social grâce aux groupements paysans et le capital naturel et financier grâce à l'utilisation de meilleures techniques et de la diversification diffusées lors des séances de formation. Vu ses effets plus larges que la microfinance, la formation pourrait avoir un impact plus durable sur la réduction de la pauvreté, notamment lorsqu'elle est combinée avec l'accès au crédit. Néanmoins, sa capacité à offrir des services à long terme dépendra moins d'une institution formelle comme la microfinance que de la motivation des paysans formateurs et des capacités des ONG locales. Ainsi, sa viabilité pourrait être fragilisée en l'absence de subventions extérieures soutenues.

1.3. Les pauvres profitent moins des services que les riches

Les ménages pauvres ne participent pas autant aux programmes de formation agricole et de crédit que les ménages plus aisés, et ils en tirent moins de bénéfices.

Les ménages avec les meilleures dotations en capital profitent davantage du crédit et de la formation agricole, avec des pourcentages de participation plus élevés que les ménages moins bien dotés. Ce ne sont pas des ménages riches dans le sens absolu du terme, par rapport aux normes internationales, mais, dans le contexte d'un village rural au Cambodge, ils sont relativement plus aisés que les autres ménages avec une sécurité alimentaire assurée, et par conséquent, ils sont davantage prêts à encourir des risques pour chercher à maximiser leurs profits par une forte intégration au marché. Etant donné cette orientation entrepreneuriale, ils ont souvent des projets d'investissement ambitieux pour l'avenir, dans le commerce ou la modernisation de leurs exploitations avec des équipements comme des motopompes, selon leur portefeuille d'activités.

Certains ménages participent aux deux interventions et semblent bénéficier de synergies. Ces ménages combinent plusieurs sources de revenus réguliers, bien équilibrées entre provenance agricole et non-agricole, afin de mieux gérer le risque que peut représenter le recours au crédit, l'expérimentation de nouvelles technologies agricoles, la production pour le marché et le démarrage de nouvelles activités diversifiées. Ainsi, ils arrivent à tirer bénéfice des deux interventions simultanément et profitent des synergies évidentes qui permettent le financement de l'agriculture, la bonne gestion du risque et l'autosuffisance. Cette double entrée est importante dans la définition élargie la pauvreté des potentialités. Ainsi, les programmes ne se limitent pas à la question des revenus et de la consommation, mais vont bien au-delà pour prendre en compte d'autres formes de capital tel que le capital humain dans l'optique d'une réduction plus durable de la pauvreté.

Les ménages pauvres, par contre, sont bien moins disposés à prendre des risques et participent moins souvent aux deux types d'interventions. Etant dans une situation de

sécurité alimentaire précaire, leur préoccupation principale reste leur survie et leur reproduction. Ainsi, ils cherchent plutôt à produire pour satisfaire les besoins alimentaires de leur ménage, et ils vendent des produits au marché seulement en cas de surplus. Ils ont moins souvent recours au crédit et à la formation agricole parce que ces outils correspondent assez peu à leur préoccupation d'assurer leurs besoins alimentaires de base et peuvent, à l'encontre, accroître les risques auxquels ils sont peu disposés. Enfin, ils ont plus rarement des projets d'investissement pour l'avenir qui pourraient améliorer leur situation.

Les ménages pauvres sont néanmoins touchés par les interventions dans la mesure où elles ont un effet « ricochet ». Une fois que les nouvelles techniques expérimentées obtiennent un succès auprès des ménages plus aisés, elles paraissent moins risquées aux yeux des pauvres, qui deviennent plus prompts à les adopter.

1.4. Une réduction de la pauvreté qui pourrait aggraver les inégalités

La microfinance et la formation agricole peuvent réduire la pauvreté, mais les couches relativement plus aisées de la population semblent mieux en tirer bénéfice que les ménages plus pauvres, ce qui accentue une différenciation sociale déjà existante.

Il est utile de rappeler que nous ne pouvons pas établir une causalité directe ou certaine entre la participation aux programmes et les performances économiques des ménages, il s'agit donc plutôt de simples constats.

Globalement, la situation de la majorité des ménages participants aux programmes s'est améliorée au cours des trois dernières années. Mais selon les données présentées, le programme de crédit semble plus efficace dans la réduction de la pauvreté lorsque les ménages emprunteurs participent également au programme de formation agricole. Ainsi, les meilleurs résultats obtenus en termes d'amélioration des cinq formes de capital des ménages se trouvent parmi les ménages ayant participé aux deux programmes simultanément ou au seul programme de formation agricole. Les ménages pauvres progressent, mais de manière beaucoup plus limitée que les ménages plus riches qui participent plus fortement aux programmes de microfinance et de formation agricole. La minorité des ménages d'agriculteurs pauvres qui ont participé aux programmes progressent un peu plus vite que ceux qui n'y ont pas participé du tout.

Compte tenu que les ménages pauvres progressent moins fréquemment et moins rapidement que les riches et qu'ils participent moins souvent aux deux interventions, peut-on vraiment parler d'une réduction de la pauvreté ? Dans la mesure où les « riches » sont toujours pauvres dans le sens absolu du terme, on arrive à réduire leur pauvreté. Dans la mesure où les ménages pauvres ont pu améliorer leur sécurité alimentaire avec un niveau de production plus élevé ou un « lissage » de leur consommation par un accès au crédit, leur pauvreté est, au moins, allégée. Mais, il reste d'autres ménages pauvres qui ne sont pas touchés directement par les interventions et dont la situation progresse beaucoup moins rapidement que les riches. Ainsi, le risque de créer des inégalités par cette « réduction de la pauvreté des riches » est bien présent et préoccupant pour l'avenir.

2. Les politiques pour réduire la pauvreté des ménages pauvres

Au vu de ces résultats, notamment la difficulté d'atteindre les populations relativement plus pauvres ainsi que l'accès limité des agriculteurs au crédit, du fait de produits inadaptés à leurs besoins, nous proposons ici quelques politiques à différents niveaux qui pourraient permettre une meilleure équité dans l'accès aux services financiers et sociaux ainsi qu'une meilleure durabilité des services non-marchands tels que la vulgarisation et la formation agricole.

2.1. L'utilisation de l'approche de *livelihood* dans le développement des CSLP

L'un des avantages que nous avons notés concernant le développement des CSLP est l'approche participative, intégrée et englobante vers un but unique de réduction de la pauvreté. Elle permet de dépasser à la fois la balkanisation des actions en « secteurs » ou bien des montages multisectoriels trop ambitieux et peu en rapport avec les priorités de la demande réelle des populations, pour une meilleure efficacité dans la pratique vers des résultats concrets dans la vie des pauvres.

L'utilité du cadre conceptuel du *livelihood* dans ce contexte est évidente du fait de son centrage sur les articulations entre toute une gamme de facteurs – les dotations des ménages sous différentes formes de capital, les rapports sociaux, les institutions, les organisations, les grandes tendances et les chocs. Ainsi, on comprend mieux la vulnérabilité des populations et les différentes stratégies qu'elles mettent en œuvre pour sécuriser et améliorer leur bien-être. C'est justement ces stratégies qui doivent être au cœur de la conception d'une politique de lutte contre la pauvreté afin de lever des obstacles potentiels et de renforcer les capacités des populations à les mettre en œuvre avec succès.

A ce titre, le cadre conceptuel du *livelihood* pourrait donc être utilisé pour construire des typologies de ménages pauvres selon leurs dotations en capital et leurs stratégies, pour ensuite modéliser l'effet des politiques macro-économiques sur les différents groupes (Norton et Foster, 2001). Ainsi, il serait possible d'évaluer les effets des politiques sur les différents groupes de ménages pauvres par rapport à leurs coûts, pour faire les meilleurs choix. Cependant, certains éléments du cadre conceptuel du *livelihood*, notamment le capital social, sont difficilement quantifiables, une approche à la fois quantitative et qualitative sera donc certainement nécessaire et complémentaire. La flexibilité du cadre conceptuel du *livelihood* à cet égard serait idéale, et sa capacité comme outil descriptif, explicatif et prospectif peut être développée encore plus en complément à d'autres méthodes quantitatives dans le cadre du développement des CSLP.

2.2. L'utilisation de l'approche de *livelihood* dans la planification stratégique des programmes de développement

Tout comme l'approche de *livelihood* peut être intégrée dans le processus des CSLP, elle se révèle utile également comme outil pour la planification stratégique des programmes et des projets de développement.

L'approche englobante du concept de *livelihood* permet d'éviter d'oublier des facteurs importants qui pourraient influencer les décisions des ménages et de tenir compte des articulations entre les divers facteurs. Dans un premier temps, il peut apparaître trop vaste

vue l'étendue du cadre conceptuel. Mais en examinant les différents facteurs à travers une approche participative, on peut également choisir des priorités en fonction des facteurs les plus importants et leurs articulations. Ainsi, les points d'entrée désignés comme prioritaires peuvent être moins nombreux, tout en évitant une approche purement sectorielle qui contraint les possibilités de collaboration transversale, grâce à l'analyse intégrée faite au préalable (Ashley et Carney, 1999). Ainsi, par exemple des programmes de microfinance et de formation agricole comme ceux que nous avons étudiés ici pourraient être conçus dès le début comme complémentaires par rapport à leurs effets sur les différentes formes de capital des ménages (financier, humain et social notamment) et les stratégies que ces derniers peuvent développer de façon synergique.

Un autre exemple des possibilités est celui du DfID (l'agence bilatérale anglaise d'aide au développement) qui a utilisé une approche de *livelihood* afin de préparer sa stratégie d'assistance au Cambodge (Turton, 2000). L'étude a pu identifier qui sont les pauvres, les causes de leur vulnérabilité, leurs dotations en capital, l'impact des politiques et des institutions, leurs stratégies, et les résultats qu'ils ont obtenus à travers ces stratégies. Les recommandations et les priorités pour le développement d'un programme d'aide au développement peuvent donc découler directement d'une analyse de la situation des pauvres qui sont la cible principale des actions. Quoique l'idée fût bonne en principe, au moment de l'étude en question, le cadre conceptuel du *livelihood* n'était pas encore complètement opérationnel. Par conséquent, nous estimons que ses résultats sont insuffisants du fait qu'elle soit basée plutôt sur une synthèse de la littérature sans réellement impliquer la participation directe des populations concernées.

2.3. L'intégration de l'approche des droits dans le cadre conceptuel du *livelihood*

Comme nous avons vu dans la discussion concernant l'évolution de la pensée sur la pauvreté, la question des droits commence à être prise plus au sérieux comme composante intégrale d'une définition de la pauvreté. Ainsi, des chercheurs essaient de l'intégrer dans le cadre conceptuel du *livelihood*, notamment à travers la dimension du capital politique ou les processus de contestation et de négociation qui ont lieu dans le domaine politique, sur la base des chartes des droits de l'homme internationalement reconnues (Conway *et al.*, 2002 ; Farrington, 2001 ; Moser et Norton, 2001). Nous pensons que cette évolution est significative car elle va à l'encontre de la tendance libérale de mettre tout sous le contrôle d'un marché libre de toute contrainte. Ainsi, si le marché est inefficace à satisfaire les droits élémentaires des populations, une intervention de la part d'autres acteurs, notamment les pouvoirs publics, est jugée nécessaire et justifiée.

Plus concrètement, dans le cas que nous étudions, cet argument plaide en faveur des subventions nécessaires pour assurer la satisfaction des droits des populations pauvres et pourrait donc justifier des soutiens à des programmes de microfinance ou de développement agricole qui démontrent une efficacité particulière à atteindre ces couches de la population avec des prestations de services de base tels que le crédit et la formation agricole. Cependant, ces arguments ne doivent pas servir de justification pour subvenir à des programmes inefficaces ou à ceux qui n'arrivent pas à servir les clients les plus pauvres. De plus, des pratiques préjudiciables à la bonne santé des marchés financiers, telles que des taux d'intérêt subventionnés, doivent toujours être évitées.

2.4. La recherche d'innovation dans la microfinance

La microfinance, à son origine, représentait une innovation importante qui a réussi à améliorer l'offre en crédit rural pour beaucoup de ménages malgré la faillite des programmes de crédit dirigé et des banques publiques de développement. Entre-temps, les opérations de microfinance se sont rapidement multipliées dans de nombreux pays, des cadres réglementaires se sont mis en place et les leçons tirées au cours de l'expérience des premières années se sont formalisées dans les « bonnes pratiques » devenues presque une « camisole de force » par rapport aux questions clés telles que les taux d'intérêt, la viabilité financière des opérations, la professionnalisation et la transformation en IMF, pour garantir la pérennité de l'institution. L'époque de l'innovation semble révolue et le temps n'est plus très favorable à l'expérimentation.

Cela dit et malgré la croissance de l'industrie de la microfinance, il existe toujours un énorme marché non satisfait dans des pays comme le Cambodge. Du fait des réalités démographiques des pays pauvres, ce marché est composé en majorité de ménages ruraux dépendant pour la plupart de l'agriculture pour leur bien-être. Pour que la microfinance continue sa croissance et assure sa viabilité financière, elle a toujours besoin de nouveaux clients. Inévitablement, elle est appelée de nouveau à repenser sa frilosité actuelle envers les clients plus pauvres et les agriculteurs qui représentent la majorité des clients non encore servis. Cette réalité à la fois financière et démographique porte en elle les germes d'innovations qui pourraient encore élargir la « frontière financière » et par là améliorer l'accès aux services financiers pour des populations encore exclues.

Cette convergence entre microfinance et agriculture est d'autant plus probable que les activités non-agricoles en milieu rural dépendent essentiellement des agriculteurs pour leur clientèle. Comme l'un des chefs de ménages non-agricoles nous l'a raconté lors des enquêtes, *« mon entreprise marche bien quand les agriculteurs ont une bonne récolte. Mais moi aussi, j'ai des problèmes lorsque les agriculteurs n'ont pas d'argent. »* Cette réalité ainsi que le risque de saturation du marché avec trop de micro-entreprises impliquent la nécessité d'un soutien au secteur agricole qui serait mutuellement bénéfique pour la microfinance grâce aux effets indirects qui seront sentis dans les marchés locaux.

Les innovations possibles pourraient prendre une diversité de formes : de nouvelles technologies qui réduisent le risque, de nouvelles stratégies de marketing ou de partage d'informations entre IMF, des innovations institutionnelles, telles que des alliances ou des fusions, ou des encouragements de la part des bailleurs de fonds pour des institutions qui font un effort particulier pour améliorer la profondeur de leur couverture de la clientèle et leur pérennité financière (Larivière *et al.*, 2002). Les innovations qui réduisent le risque et les coûts de transaction sont les plus susceptibles d'avoir un impact important sur une amélioration de l'accès au crédit. Enfin, trois autres facteurs peuvent influencer ces innovations : le degré de risque dans les transactions financières ; l'environnement économique, social, politique, juridique et culturel ; et enfin, les actions et les conditions imposées par les bailleurs de fonds (Larivière *et al.*, 2002).

Plusieurs politiques de la part des gouvernants et des bailleurs de fonds sont possibles. D'abord, il est clair qu'une meilleure coordination est nécessaire entre politiques financières et politiques agricoles pour une meilleure complémentarité (Wampfler et Lapenu, 2002). C'est justement ce qui a été préconisé par le plan de développement du secteur financier au Cambodge (Chun *et al.*, 2001), donc il semble qu'il y a, là, une

opportunité importante à saisir. Ensuite, une professionnalisation accrue des acteurs de part et d'autre pourrait améliorer les capacités à gérer le risque, rechercher des innovations et nouer des alliances entre IMF et organisations paysannes (Wampfler et Lapenu, 2002). Enfin, une politique de développement des autres secteurs financiers complémentaires à la microfinance, tels que les assurances ou des secteurs non-financiers tels que la formation des vétérinaires pour réduire le taux de mortalité des animaux, pourraient permettre de mieux sécuriser le crédit fait aux agriculteurs et ainsi réduire le risque pour les IMF. Cette dernière possibilité nous ramène à la politique agricole à adopter et notamment à la question de la vulgarisation et de la diversification.

2.5. La vulgarisation agricole et la diversification

Il est clair, dans le contexte du Cambodge, qu'une agriculture faiblement productive, qui ne garantit pas la sécurité alimentaire à la plupart des producteurs nécessite des appuis en termes d'encadrement et de vulgarisation des techniques améliorées. La diversification d'une production très axée sur une monoculture rizicole se révèle nécessaire également afin de réduire la vulnérabilité, mieux gérer le risque et simultanément mieux profiter des opportunités d'intégration avec le marché. La définition élargie de la sécurité alimentaire sur laquelle le gouvernement cambodgien et les bailleurs de fonds sont tombés d'accord, qui vise non seulement la production mais également l'accès à tous les ménages, ouvre des possibilités pour mieux satisfaire les besoins d'une vaste majorité d'agriculteurs cambodgiens.

En matière de politiques de vulgarisation agricole, certains experts préconisent la nécessité de viser deux objectifs complémentaires : la croissance « pro-pauvre » et la réduction de la vulnérabilité (Farrington *et al.*, 2002b). La croissance sera plus efficace dans les zones à fort potentiel, tandis que la réduction de la vulnérabilité est plus appropriée pour des zones plus défavorisées telles que la province de Svay Rieng que nous avons étudiée. Dans les zones avec un fort potentiel, il est tout à fait possible que la vulgarisation agricole soit valorisée par le marché et donc viable comme un service marchand sous forme de contrats avec des sociétés privées qui s'occupent de la commercialisation des produits ou la transformation agroalimentaire. Mais, dans les zones défavorisées, ce scénario est peu probable, et donc du fait de cet échec du marché, des subventions pour la vulgarisation agricole sont tout à fait acceptables et même nécessaires selon la conception des droits que nous avons déjà soulevée. Néanmoins, les anciens modèles centralisés coûteux qui ne correspondaient pas très bien à la demande réelle des paysans sont à éviter, et des partenariats avec des ONG à proximité des populations, utilisant la méthode des paysans formateurs ou la vulgarisation participative paysanne, pourraient être plus efficaces. (Farrington *et al.*, 2002b). Ainsi, avec une bonne connaissance des besoins locaux, des ressources et des capacités, il est possible de trouver des stratégies qui réduisent la vulnérabilité d'abord et, ensuite, capitalisent les actifs spécifiques au terroir.

La réduction de la vulnérabilité et le développement de ces avantages locaux appellent sans doute à une diversification de l'activité. La dépendance continue par rapport à une monoculture rizicole est peu capable de réduire la vulnérabilité vu le potentiel limité pour des augmentations de rendement et de productivité dans une zone défavorisée comme Svay Rieng. Mais nous avons vu que certains paysans arrivent à tirer bénéfice des stratégies de diversification agricole avec la production maraîchère et arboricole, ou l'élevage, la pêche et même des activités non-agricoles en complément. C'est là où une synergie peut exister en termes de diversification, d'amélioration des connaissances

techniques pour la réalisation de nouvelles activités et l'accès au crédit pour les mettre en œuvre. La diversification peut servir de moyen non seulement pour mieux intégrer les ménages au marché, mais également pour augmenter les revenus, réduire la vulnérabilité et mieux gérer les risques.

2.6. L'impact de la mondialisation sur les petits producteurs

Notre discussion des politiques se termine avec une question très large, en l'occurrence la mondialisation. Dans quelle mesure les petits producteurs, tels que ceux que nous avons étudiés, peuvent-ils en tirer bénéfice ? C'est évidemment un sujet assez vaste que nous n'aurons l'occasion de traiter que très brièvement ici. Nous soulevons la question puisqu'elle est de plus en plus pertinente dans le monde actuel, et qu'elle constitue un facteur dont le Cambodge devrait tenir compte dans sa stratégie d'ouverture au commerce extérieur sur le plan régional dans le cadre de l'ASEAN, et même sur le plan international par rapport à son projet d'intégrer l'OMC. De plus en plus, les prix des principales denrées alimentaires, notamment le riz dans le cas du Cambodge, sont davantage influencés par les marchés internationaux que par la production domestique. Ces effets peuvent être bénéfiques pour les consommateurs urbains, mais ils sont souvent nuisibles pour les petits producteurs avec des coûts de transaction élevés et qui ne bénéficient pas de subventions. (Farrington *et al.*, 2002b).

Comme nous n'avons cessé de rappeler, le Cambodge est entouré de deux voisins puissants qui sont les plus grands exportateurs du riz sur le plan mondial. Ce sont des pays qui ont bénéficié déjà des technologies de la révolution verte et qui ont pu augmenter fortement leurs rendements et leur production totale. Il est peu probable que le Cambodge arrive à concurrencer ces pays sur le marché international compte tenu du retard qu'il a accusé dans son développement agricole. Mais, comme nous l'avons vu dans notre étude sur la commercialisation du riz dans les zones frontalières, le Cambodge conserve certains avantages dans des niches de marché, notamment sa production de variétés traditionnelles sans utilisation de pesticides. Ces variétés sont très appréciées pour leur goût à tel point que des consommateurs vietnamiens en achètent à des prix plus élevés que les variétés hybrides très productives mais de moindre qualité qu'ils produisent.

Tant que le Cambodge conservera cet avantage, il aura intérêt à faciliter l'exportation de ce riz par des producteurs habitant dans les régions frontalières. Il ne s'agit pas de grandes quantités capables de créer des pénuries nuisibles à la sécurité alimentaire cambodgienne, mais la vente de ce riz, qui représente un marché important pour des paysans cambodgiens, leur permet de renforcer leur intégration dans les circuits commerciaux et de réduire la pauvreté par l'augmentation de leurs revenus monétaires. Ce qu'il faut éviter, c'est une situation où des grossistes vietnamiens achètent toute la récolte, la stockent au Vietnam et la ramènent au Cambodge pour la revendre en saison de soudure. Ainsi, un soutien aux décortiqueurs cambodgiens pour améliorer leur capacité de stockage et l'efficacité de leurs décortiqueuses pourrait renforcer leur capacité à faire face à la concurrence vietnamienne, mieux organisée et mieux outillée. Ainsi, on pourrait réduire les coûts de transaction élevés auxquels les paysans et les grossistes cambodgiens font face par rapport à leurs concurrents vietnamiens, à travers une meilleure organisation des capacités. D'autres subventions pour améliorer les liens entre la recherche et les besoins des petits producteurs seraient utiles également à ce titre (Kydd, 2002).

3. Les apports et limites de la recherche

Comme tout travail de recherche, celui-ci comporte des acquis ainsi que des limites.

D'abord, le choix d'une approche avec plusieurs niveaux d'enquête nous a permis de bien cerner tout le contexte qui entoure les ménages. Nous avons insisté sur les ménages, mais grâce à un riche apport d'informations concernant les politiques du gouvernement cambodgien et des bailleurs de fonds, notamment le développement du CSLP et des lois bancaires, nous avons pu bien appréhender l'évolution des stratégies de tous les acteurs vers un but unique de lutte contre la pauvreté, surtout en milieu rural.

En dehors des politiques, nous avons pu étudier de près l'évolution des actions pratiques de lutte contre la pauvreté sur le terrain, notamment dans les domaines de la microfinance et du développement agricole, leurs offres et leurs modes d'intervention et d'institutionnalisation contrastés qui reflètent les évolutions des politiques nationales.

Nous avons pu également comprendre la méso-économie au niveau des villages à travers des informations concernant l'organisation sociale, l'action collective, les marchés, etc. Enfin, nous avons pu voir les effets de cet environnement au niveau des ménages à travers les stratégies et les portefeuilles d'activités qu'ils ont développés grâce à leur dotation en ressources, leur participation et leurs utilisations des services financiers et de la formation agricole, ainsi que les résultats économiques qu'ils ont obtenus.

Au vu des apports de tous ces différents éléments, l'utilisation du cadre conceptuel du *livelihood* était un choix très logique qui nous a permis d'établir une certaine cohérence dans les rapports entre les différents niveaux afin de bien comprendre l'ensemble des articulations. L'approche des « moyens d'existence » qui est de nature plutôt englobante que sectorielle, a permis d'expliquer le choix des stratégies des acteurs dans un contexte dynamique sous de multiples influences et contraintes. La conjugaison de la grille d'analyse du *livelihood* avec la construction d'une typologie à travers des Afcm thématiques et des Cah a permis de regrouper les ménages avec des dotations, des portefeuilles d'activités et des stratégies relativement homogènes. C'est, en fait, cette typologie qui nous a mieux renseigné sur les comportements des ménages plutôt que le simple fait d'avoir participé à des programmes mis en place par les ONG ou l'appartenance du ménage à l'un des cinq villages.

Cependant, certaines limites de cette méthode sont à signaler. D'abord, nous avons eu connaissance tardivement du cadre conceptuel du *livelihood* qui n'a pas été complètement pris en compte lors des enquêtes de terrain. Les rubriques du capital humain et du capital social auraient pu bénéficier d'un apport d'informations supplémentaire pour mieux les cerner. A l'avenir, avec davantage de variables correspondant à chaque forme de capital, il serait possible de construire une typologie du *livelihood* en faisant de chaque forme de capital (naturel, matériel, humain, financier et social) une analyse factorielle préliminaire, tout comme nous avons fait avec nos Afcm « thématiques » dans cette thèse.

Le capital social est assez difficile à mesurer de manière quantitative, mais une méthode à réaliser à l'avenir serait d'utiliser un indicateur alternatif tel que la date d'installation du ménage au village. En effet, quoique la vaste majorité des gens ait dû se déplacer lorsque les Khmers Rouges étaient au pouvoir, certaines familles sont rentrées dans leur village d'origine après la libération, tandis que d'autres se sont installées ailleurs, notamment dans

le nord-ouest ou le nord-est du pays où la terre était moins occupée. En général, les nouveaux arrivants ne se sont pas aussi bien intégrés dans les villages, même 10 à 20 ans après leur installation, ce qui peut se répercuter sur leur capital social. A l'avenir, il serait également intéressant d'essayer d'adapter un « outillage » plus sociologique ou anthropologique pour des recherches de ce genre.

Une étude « d'impact » permettant d'établir des liens de causalité entre la réduction de la pauvreté, la microfinance et la formation agricole aurait demandé beaucoup plus de temps et un dispositif plus lourd, ce qui n'était pas possible à cause de nos responsabilités professionnelles. En outre, il aurait fallu avoir des données de base, qui n'existaient pas dans notre cas, mis à part les études MARP de nature plutôt qualitative. C'est une faiblesse des ONG qui a été relevée dans les critiques que nous avons présentées dans le chapitre sept (notamment par White et Eicher, 1999) et qui s'applique également aux deux programmes du CRS que nous avons étudiés dans le cadre de cette thèse.

Néanmoins, nous continuons à privilégier les enquêtes « légères » pour mener des études d'impact. Nous jugeons que dans le contexte que nous avons étudié, des protocoles de recherche légers fournissent une information suffisante pour discerner les évolutions des différents types de ménages en utilisant des outils relativement simples comme l'Afcm et la Cah en association avec la grille d'analyse du cadre conceptuel du *livelihood*.

L'utilisation d'enquêteurs pour la collecte des données des ménages, quoique indispensable et nécessaire du fait des responsabilités professionnelles de l'auteur et son statut d'expatrié qui ne maîtrisait pas toutes les nuances linguistiques et culturelles, a limité la profondeur des connaissances sur les dynamiques plus qualitatives des ménages et des villages. Certains enquêteurs n'ont pas hésité à approfondir pour avoir davantage d'informations au besoin lorsqu'une réponse était surprenante, et ils en ont fait part dans leurs questionnaires. D'autres enquêteurs se limitaient à noter les informations demandées sans d'autres explications. Ainsi, l'information qualitative n'est pas toujours aussi riche qu'on aurait voulu. Cela dit, il est très difficile pour un étranger, n'ayant pas le même rapport avec les autochtones qu'un fils du pays, d'obtenir directement cette information, surtout dans les villages. Etant donné ces circonstances, nous pensons que les informations obtenues représentent toutefois un acquis important, d'autant que les données statistiques sont assez rares en l'absence d'études scientifiques très peu nombreuses.

Enfin, les résultats de nos enquêtes portent sur cinq villages dans une seule province du Cambodge. Comme le contexte est toujours très spécifique, il est difficile d'appliquer les résultats de façon générale sur tout le Cambodge ou dans d'autres pays, notamment des zones plus favorisées ou plus économiquement dynamiques. Néanmoins, les leçons que nous avons tirées sont surtout utiles par rapport à la confirmation de certaines hypothèses de l'économie paysanne, la diversification et les portefeuilles d'activités développés dans les stratégies de *livelihood* des ménages.

4. Réflexion sur les nouvelles pistes de recherche pour l'avenir

Un travail de recherche permet de répondre à des questions, mais souvent il conduit aussi à poser de nouvelles questions. Ainsi, nous avons plusieurs propositions qui nous préoccupent pour l'avenir.

D'abord, la question fondamentale reste de savoir comment arriver à une meilleure adéquation entre l'offre et la demande en services financiers pour l'agriculture. Le lien entre la pauvreté, le milieu rural et l'agriculture dans un pays comme le Cambodge est clair. Néanmoins, les stratégies mises en œuvre par le gouvernement et les bailleurs de fonds ont eu peu d'impact sur ce secteur jusque-là. En fait, comme nous l'avons vu, ces politiques risquent même de renforcer la marginalisation des paysans de l'accès à la microfinance. Une meilleure collaboration entre financiers et agronomes pour rompre le cloisonnement sectoriel qui prévaut sur le terrain est sans doute à rechercher afin de trouver des innovations qui permettent de réduire le risque. Il serait également utile de concevoir des outils simples d'aide aux agents de crédit et aux paysans pour apprendre à mieux évaluer la capacité à l'endettement et les possibilités de remboursement du ménage.

Ensuite, comment améliorer l'accès des couches les plus pauvres de la population aux interventions censées réduire la pauvreté pour qu'ils puissent en tirer des bénéfices autant que les populations plus aisées ? Là, nous pensons que la question de la sécurité alimentaire (et derrière elle, la vulnérabilité) est critique. Tant qu'elle n'est pas résolue, il n'est pas raisonnable de demander aux agriculteurs pauvres de prendre des risques capables de les mettre en péril. En analysant de près leur dotation en capital et leur portefeuille d'activité, nous pourrions essayer de comprendre si la voie à suivre pour améliorer la sécurité alimentaire passe par l'intensification ou la diversification de l'agriculture, par des activités non-agricoles ou une combinaison de plusieurs stratégies. On doit commencer par des activités peu risquées qui permettent de réduire la vulnérabilité à laquelle ces ménages sont sujets. Une seule ou une combinaison de stratégies pourrait permettre non seulement d'augmenter les revenus, mais également de réduire le risque d'endettement chronique en cas où un ménage décide d'emprunter de l'argent pour financer ses activités.

Du côté méthodologique et théorique, nous voudrions continuer à chercher une manière de mieux formaliser le cadre conceptuel du *livelihood*. En le conjuguant avec la typologie sortie des Afcm et des Cah, nous avons pu mieux quantifier une partie du cadre conceptuel. Les outils introduits par Ellis, notamment les indices de diversité et les tableaux de type 66 et 75, qui permettent de comprendre les principales stratégies des ménages, sont également très utiles en complément de la typologie. Néanmoins, il reste du travail à faire puisque les autres paramètres du cadre – les institutions, les organisations, les rapports sociaux, les grandes tendances et les chocs – sont plus difficilement quantifiables. Ainsi, combiné avec une typologie des ménages, le cadre conceptuel du *livelihood* pourrait devenir un puissant outil de prévision, non seulement pour analyser la situation actuelle des ménages, mais pour prévoir quelles stratégies seraient plus appropriées à l'avenir pour améliorer leur situation.

Du côté pratique, nous estimons crucial d'accorder une place plus importante à la recherche au sein du travail des ONG de terrain. Cela est nécessaire pour plusieurs raisons. D'abord, le manque de données de base est un handicap à tout programme qui cherche à démontrer son efficacité dans ses objectifs. Des études MARP, comme celles réalisées par le programme agricole, sont utiles pour bien comprendre la demande et intégrer la participation des populations cibles dans la conception du projet, mais elles sont insuffisantes pour établir des données de base avec une validité scientifique susceptibles d'être comparées avec les résultats obtenus après plusieurs années d'interventions.

Ensuite, les évaluations des programmes nécessitent un cadre scientifique plus rigoureux afin de pouvoir nous renseigner sur l'évolution des ménages et ainsi connaître les opportunités d'investissements dans les programmes. Les évaluations que nous avons résumées dans le chapitre trois étaient plutôt qualitatives, ce qui est nécessaire mais insuffisant pour pouvoir en tirer des conclusions définitives.

Enfin, nous pensons que le CRS a intérêt à mieux valider et capitaliser les résultats de ses programmes afin d'établir une documentation plus accessible, non seulement aux intervenants dans un pays donné, mais également aux intervenants d'autres régions et d'autres ONG. Cette documentation permettrait de mieux partager des acquis et des leçons qui autrement se perdent rapidement avec la rotation inévitable du personnel. Cela permettrait également de mieux intéresser des bailleurs de fonds de plus en plus exigeants et soucieux de savoir si leurs investissements ont porté des fruits. Le résultat pourrait être non seulement le renouvellement de subventions financières extérieures aux programmes, mais également une influence accrue sur le développement des politiques par les bailleurs de fonds. Dans la mesure où ces politiques ont un impact très important sur les populations pauvres ainsi que sur les programmes que le CRS et d'autres ONG mettent en œuvre pour les aider à réduire leur pauvreté, cette influence se révèle critique à l'heure actuelle.

Ayant travaillé déjà depuis plus de 15 ans dans des programmes de développement sur le terrain, nous savons qu'il est toujours difficile de trouver du temps à consacrer aux activités de recherche. Les urgences et la gestion du quotidien sont prioritaires, notamment quand il s'agit d'un travail avec les populations pauvres qui n'ont pas le luxe de se soucier de l'échantillonnage ou d'autres critères scientifiques qui semblent loin de leurs réalités quotidiennes. Mais il est du devoir des ONG d'investir les moyens à leur disposition de la meilleure manière pour les pauvres, et si nous ne faisons pas un effort soutenu pour la connaître, non seulement au début, mais également au cours et en fin de projet, il n'y a aucune garantie de réussite ou d'efficacité.

A ce titre, nous espérons que ce travail aura permis de mieux établir l'importance du rapport entre la recherche et l'exécution des actions pratiques sur le terrain. Nous souhaitons que ce genre de rapport puisse être renforcé à l'avenir. Une institution de recherche appliquée comme le CIRAD avec ses outils et son ancrage théorique a une expérience dont une ONG comme le CRS pourrait bénéficier, tout comme les connaissances empiriques du terrain et des communautés pauvres du CRS pourraient bénéficier au CIRAD dans l'application pratique de ces outils et directement utile aux intervenants du développement. Ce genre de rapport complémentaire pourrait ouvrir des terrains de recherche mutuellement bénéfiques dans lesquels des chercheurs, des doctorants et des praticiens sur le terrain pourraient collaborer à l'avenir afin d'améliorer leur contribution conjointe à la lutte contre la pauvreté.

BIBLIOGRAPHIE

ACLEDA. (2002) – Productivity Monitoring and Analysis Report 2001 (Credit Product). Phnom Penh : Département Commercial. 22 p.

Adams, D. (1991) – Comment établir des marchés financiers ruraux durables? In : Benoit-Cattin, M. et Cuevas, C. (eds.) Finance et développement en Afrique de l'Ouest. Montpellier : CIRAD. pp. 11 – 16.

Adams, D. et Fitchett, D. eds. (1992) – Informal Finance in Low Income Countries. Boulder, Colorado : Westview Press. 393 p.

Agence Française de Développement. (2002) – Diverses pages sur http://www.afd.fr/groupe/reseau_agences_results.cfm?id=44.

Ashe, J. (1998) – Thaneakea Phum Village Banking Projet Mid-Term Evaluation. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 56 p.

Ashley, C. et Carney, D. (1999) – Sustainable Livelihoods : Lessons from Early Experience. London : Department for International Development. 55 p.

Ashley, C. et Maxwell, S. (2002) – Rethinking Rural Development. Briefing Paper. Londres : Overseas Development Institute. 4 p.

Assidon, E. (1996) – L'approfondissement financier: épargne et crédit bancaire. Revue Tiers Monde, XXXVII, (145), pp. 153 – 171.

AusAid. (2002) – Country Brief Cambodia. <http://www.ausaid.gov.au>. 9 p.

Ball, M. (2002) – Government Lacks Will for Land Reform, Critics Say. The Cambodia Daily, 24 (10), le 17 juin 2002, p. 1.

Banque Asiatique de Développement. (1999) – Fighting Poverty in Asia and the Pacific: The Poverty Reduction Strategy. Manille : Banque Asiatique de Développement. 44 p.

Banque Asiatique de Développement. (2000) – Cambodia : Enabling a Socioeconomic Resnaissance. Manille : Banque Asiatique de Développement. 69 p.

Banque Asiatique de Développement. (2001) – Participatory Poverty Assessment in Cambodia. Manille : Banque Asiatique de Développement. 73 p.

Banque Asiatique de Développement. (2002) – Country Strategy and Program Update (202 – 2005). Manille : Banque Asiatique de Développement. 56 p.

Banque Mondiale. (1991) – Rapport sur le développement dans le monde 1990: La pauvreté. New York : Oxford University Press. 272 p.

Banque Mondiale. (1996) – Cambodia, from Recovery to Sustained Development. Washington, D.C. : The World Bank. 114 p.

Banque Mondiale. (1997) – Cambodia, Progress in Recovery and Reform. Washington, D.C. : The World Bank. 74 p.

Banque Mondiale. (2000) – Rapport sur le développement dans le monde 2000/2001: Lutter contre la pauvreté. New York : Oxford University Press. 335p.

Banque Nationale du Cambodge. (2001) - Organisations Providing Rural Credit and Savings Mobilisation. Phnom Penh : Banque Nationale du Cambodge. 2 p.

Bardhan, K. (1993) – Women and Rural Poverty: Some Asian Cases. In : Quibria, M.G. ed. Rural Poverty in Asia : Priority Issues and Policy Options. Hong Kong : Oxford University Press, pp. 316 – 367.

Becker, G. (1965) – A Theory of the Allocation of Time. Economic Journal, vol. 75.

Benoit-Cattin, M. et Cuevas, C. eds. (1991) - Finance et développement en Afrique de l'Ouest. Montpellier : CIRAD. 425 p.

Berdegue, J. et Escobar, G. (2002) – Rural Diversity, Agricultural Innovation Policies and Poverty Reduction. Agricultural Research & Extension Network Paper No. 122. Londres : Overseas Development Institute. 14 p.

Bey, M. (1999) – Recherches sur la pauvreté : Etat des lieux. Contribution à la définition d'une problématique. Revue Tiers Monde, XL (160), pp. 871-895.

Biddulph, R. (2001) – Rapid Assessment of the PRSP Process in Cambodia : Two Banks, Two Processes, Two Documents. Phnom Penh : NGO Forum. 20 p.

Biggs, S. et Neame, A. (1996) – « Negotiating Room to Maneuver : Reflections Concerning NGO Autonomy and Accountability within the New Policy Agenda. » In: Edwards, M. et Hulme, D. eds. Beyond the Magic Bullet: NGO Performance and Accountability in the Post-Cold War World. West Hartford : Kumarian Press, pp. 40-52.

Bingen, J. (2000) – Institutions and Sustainable Livelihoods. East Lansing : Michigan State University, Department of Resources Development. 29 p.

Bousso P.; Daubert, P.; Gauthier, N.; Parent, M.; et Ziegler, C. (1997) – L'impact micro-économique du crédit rural au Cambodge. Paris : Groupe de Recherches et d'Echanges Technologiques. 64 p.

Bunch, R. (1985) – Two Ears of Corn. Oklahoma City, Oklahoma : World Neighbors.

Bunch, R. Suryani, Y.; Da, H. (2000) - CRS/IIRR Sustainable Agriculture and Integrated Farming Project Final Project Evaluation Report. Phnom Penh : CRS/Cambodia. 25 p.

Burpee, G. (1999) - Cambodia Agriculture Program Evaluation. Phnom Penh : CRS/Cambodia. 45 p.

Calvert, B. (2002a) – Central Bank Mum on Status of Licenses. The Cambodia Daily, 22 (3), le 17 janvier 2002, p. 1.

Calvert, B. (2002b) – Indosuez May Hand Local Operations to Foreign Trade Bank. The Cambodia Daily, le 20 mars 2002. p. 14.

Calvert, B. (2002c) – “End of the line? Expiration of crucial trade agreement could change the face of Cambodia’s top industry.” The Cambodia Daily, le 10-11 août 2002. 2 p.

Cambodia Agricultural Research and Development Institute. (2002) – History of Cambodian Agricultural Research and Development Institute. <http://www.bigpond.com.kh/users/cardi/history/> 6 p.

Cambodia IRRI Australia Project. (2002) – Rice in Cambodia. <http://www.bigpond.com.kh/users/ciap/> 4 p.

Cooperation Committee for Cambodia. (2001) – Provincial NGO Networks Directory. Phnom Penh : Cooperation Committee for Cambodia.

Campbell, B. et Losch, B. (2002) – Les pauvres, bénéficiaires ou otages des stratégies de réduction de la pauvreté ? Tout changer pour aller plus loin. Politique Africaine, No. 87.

Campion, A. et White, V. (1999) – Institutional Metamorphosis : Transformation of Microfinance NGOs into Regulated Microfinance Institutions. Occasional Paper No. 4. Washington, D.C. : MicroFinance Network. 119 p.

Carney, D. (1998) – Sustainable Rural Livelihoods : What contribution can we make? Londres : Department for International Development.

Carney, D. (1999) – Approaches to Sustainable Livelihoods for the Rural Poor. Poverty Briefing No. 2. Londres : Overseas Development Institute. 7 p.

Carney, D.; Drinkwater, M.; Rusinow, T.; Neefjes, K.; Wanmali, S. et Singh, N. (1999) – Livelihoods Approaches Compared. Londres : Department for International Development. 19 p.

Carroll, T. (1992) – Intermediary NGOs: Supporting the Link in Grassroots Development. West Hartford : Kumarian Press. 274 p.

Cassen, R. (1993) – Does Aid Work? Oxford : Oxford University Press. 350 p.

Catalla, R. (2001) – Voices from the Field: Gender Perspectives in Sustainable Agriculture. Phnom Penh : Catholic Relief Services/Cambodia. 105 p.

Center for National Policy. (1997) – Provincial Profiles: Fundamental Information for Agricultural and Natural Resources Development. Phnom Penh : Center for National Policy.

- Cernea, M.** ed. (1991) – Putting People First. Oxford : Oxford University Press. 444 p.
- Chambers, R.** (1992) – Rural Appraisal : Rapid, Relaxed and Participatory. IDS Discussion Paper 311. Sussex : Sussex University. 68 p.
- Chambers, R. et Conway, G.** (1991) - Sustainable Rural Livelihoods : Practical Concepts for the 21st Century. IDS Discussion Paper 296. Sussex : Sussex University. 29 p.
- Chan, S.** (2000) – Prospects for Cambodia's Agricultural Sector in ASEAN Free Trade Area. MSc Agricultural Economics Research Report, University of London (Imperial College at Wye). 48 p.
- Chan, S. et Acharya, S.** (2002) – Land Transactions in Cambodia. Cambodia Development Review, 6 (2), pp. 1 – 4.
- Chandararot, K.** (2002) – The Development of Microfinance in Cambodia. Cambodia Development Review 6 (3), pp. 1-3.
- Chang, H.** (1997) – Coking Coal Procurement Policies of the Japanese Steel Mills: Changes and Implications. Resources Policy, 23 (3), pp. 125 – 135.
- Chun, B.; Zhang, X.; Sharma, A. et Hsu, A.** (2001) – Financial Sector Blueprint for 2001- 2010. Manille : Banque Asiatique de Développement. 79 p.
- Clark, J.** (1991) – Democratizing Development. Londres : Earthscan Publications. 228 p.
- Coffey, E.** (1998) - Agricultural Finance : Getting the Policies Right.-Rome : FAO. 71p.
- Conférence des Nations Unies pour le Commerce Extérieur et le Développement.** (2002) – Economic Development in Africa. From Adjustment to Poverty Reduction: What is new? New York : Nations Unies. 70 p.
- Conseil pour le Développement Social.** (2002) – The Status of Poverty Reduction Strategy. Communication pour le sixième réunion du groupe consultatif des bailleurs de fonds. Phnom Penh, 20-21 juin 2002. 4 p.
- Conway, G.** (1997) – The Doubly Green Revolution : Food for All in the 21st Century. Ithaca, New York : Cornell University Press. 335 p.
- Conway, T.** (1999) – Poverty, International Aid and Rural Development in Cambodia. Thèse de doctorat, Département de Géographie, Université de Cambridge.
- Conway, T.; Moser, C.; Norton, A.; et Farrington, J.** (2002) – Rights and Livelihoods Approaches : Exploring Policy Dimensions. Natural Resource Perspectives No. 78. Londres : Overseas Development Institute. 6 p.
- Coppens, B.** (1999) – PNUD: Après l'alarme. Entretien publié dans le Courrier de la Planète no. 53, pp. 14 – 16.
- Crochet, S.** (1997) – Le Cambodge. Paris : Karthala. 280 p.

Catholic Relief Services. (1999) – CRS Agriculture Quality Statement : Vision and Mission Statements, Principles & Operating Guidelines. 7 p.

Catholic Relief Services. (2002) – Catholic Relief Services Balanced Scorecard Strategy Map. Baltimore : Catholic Relief Services.

CRS/Cambodge. (1994) – Thaneakea Phum “Village Banking” Projet Proposal. Phnom Penh: Catholic Relief Services.

CRS/Cambodge. (1995) – Sustainable Agriculture and Integrated Farming in Svay Teap. Phase I Project Proposal. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 16 p.

CRS/Cambodge. (1997a) – Sustainable Agriculture and Integrated Farming Project Progress Report 2. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 19 p.

CRS/Cambodge. (1997b) – Sustainable Agriculture and Integrated Farming Project Progress Report 3. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 16 p.

CRS/Cambodge. (1999) – Intensive Homestead Production for Food Security Phase II Project Proposal. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 25 p.

CRS/Cambodge. (2000) – Strategic Program Plan Fiscal Year 2001-2005. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 55 p.

CRS/Cambodge. (2001) – Intensive Homestead Production for Food Security Progress Report 9. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 46 p.

CRS/CEDAC. (1999) - Farmer Participatory Extension Training Workshop – Summary of workshop contributions and outputs. Phnom Penh: CEDAC. 108 p.

CRS/Microfinance Unit. (2002) – Matching Grant to Support the Emerging Financial Institutions of CRS – Mid-Term Evaluation. Washington : Alternative Credit Technologies. 82 p.

CRS/TPC. (2001a) – Thaneakea Phum Cambodia Resignation Study. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 14 p.

CRS/TPC. (2001b) – Thaneakea Phum Cambodia Business Plan. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 12 p.

CRS/TPC. (2001c) – Thaneakea Phum Cambodia Loan Operations Manual. Revised Edition. Phnom Penh : Thaneakea Phum Cambodia. 59 p.

CRS/TPC. (2001d) – Thaneakea Phum Cambodia 10th Consolidated Annual Report. Janvier – Decembre 2000. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 15 p.

Daubert, P. (2001) – Financement de l’Agriculture: Quelle contribution de la microfinance? Le cas du Cambodge. Contribution à l’action thématique programmée du

CIRAD « Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? » 24 p.

de Janvry, A., Sadoulet, E., et Thorbecke, E. (1995) - State, Market and Civil Organizations : New Theories, New Practices and their Implications for Rural Development, pp. 1 – 19. In : de Janvry, A., Radwan, S., Sadoulet, E. et Thorbecke, E. eds. State, Market and Civil Organizations. London : MacMillan Press/ILO. 511 p.

de Zamaroczy, M. (2001) – Impact of Structural Reforms on the Health Sector in Cambodia. Communication du Représentant Résident du FMI au Cambodge aux ONG de santé. Phnom Penh. 5 p.

Delvert, J. (1961) – Le paysan cambodgien. Paris : Mouton.

Dichter, T. (1999) – Case Studies in Microfinance. Non-Governmental Organizations in Microfinance: Past, Present and Future. Washington, D.C. : The World Bank. 46 p.

Dorward, A.; Poulton, C. et Kydd, J. (2001) – Rural and Farmer Finance : An International Perspective. Communication présentée à l'atelier sur la finance rurale à la conférence de l'association de l'économie agricole de l'Afrique du sud. 24 p.

Dorward, A.; Poole, N.; Morrison, J.; Kydd, J. et Urey, I. (2002) – Critical Linkages: Livelihoods, Markets and Institutions. Communication présentée au séminaire "Supporting Institutions, Evolving Livelihoods" Bradford Centre for International Development, University of Bradford. 23 p.

Dumont, L. (2002) – "Oxfam, World Company Caritative", pp. 48 – 49. In: Rubio, F. Les ONG, acteurs de la mondialisation. Paris : La documentation française, no. 877-878 Problèmes politiques et sociaux. 136 p.

Edes, B. (2001) – Making a Little Money go a Long Way. ADB Review, octobre – décembre 2001, pp. 20-21.

Eicher, C. (1989) – Sustainable Institutions for African Agricultural Development. Working Paper No. 19. The Hague : ISNAR.

Ellis, F. (1993) – Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development. Cambridge : Cambridge University Press. 309 p.

Ellis, F. (2000) – Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries. Oxford : Oxford University Press. 263 p.

Ennathien Moulethan Tchonnebat. (2002) - Annual Report 2001. Phnom Penh : Ennathien Moulethan Tchonnebat. 28 p.

Esman, M. et Uphoff, N. (1984) – Local Organizations : Intermediaries in Rural Development. Ithaca: Cornell University Press. 392 p.

Etzioni, A. (1975) – A Comparative Analysis of Complex Organizations. New York : Free Press. 612 p.

FAOSTAT. (2002) – FAOSTAT Agricultural Data.
<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

Farrington, J. (2001) – Sustainable Livelihoods, Rights and the New Architecture of Aid. Natural Resource Perspectives No. 69. Londres: Overseas Development Institute. 4 p.

Farrington, J. et Bebbington, A. (1993) – Reluctant Partners? Non-Governmental Organizations, the State and Sustainable Agricultural Development. Londres : Routledge. 256 p.

Farrington, J.; Christoplos, I.; Kidd, A.; et Beckman, M. (2002a) – Can Extension contribute to rural poverty reduction? Synthesis of a six-country study. Agricultural Research & Extension Network Paper No. 123. Londres : Overseas Development Institute. 14 p.

Farrington, J.; Christoplos, I.; Kidd, A.; Bechman, M. et Cromwell, E. (2002b) – Creating a Policy Environment for Pro-Poor Agricultural Extension: The Who? What? And How? Natural Resource Perspectives No. 80. Londres : Overseas Development Institute. 4 p.

Federation of Cambodian Rice Millers Associations. (2002) – Cambodia Rice Mills.
<http://www.ricecambodia.com>

Fonds Monétaire International. (1998) – Cambodia: Recent Economic Developments. IMF Staff Country Report No. 98/54. Washington, D.C. : FMI. 46 p.

Fonds Monétaire International. (2000) – Cambodia: Selected Issues. IMF Staff Country Report No. 00/135. Washington, D.C. : FMI. 62 p.

Fonds Monétaire International. (2002a) – Cambodia Statistical Appendix. IMF Country Report No. 02/24. Washington D.C. : FMI. 40 p.

Fonds Monétaire International. (2002b) – Fifth Review under the Poverty Reduction and Growth Facility and Request for Waiver of a Performance Criterion. Washington, D.C. : Asia and Pacific Department, Policy Development and Review Department. 64 p.

Foster, J.; Greer, J. et Thorbecke, E. (1984) – A Class of Decomposable Poverty Measures. *Econometrica*, 52 (3), pp. 761 – 66.

Fowler, A. (1996) – Assessing NGO Performance : Difficulties, Dilemmas and a Way Ahead. In : Edwards, M. et Hulme, D. eds. *Beyond the Magic Bullet : NGO Performance and Accountability in the Post-Cold War World*. West Hartford : Kumarian Press, pp. 169 – 186.

Frings, V. (1997) – Le socialisme et le paysan cambodgien. Paris : l'Harmattan. 189 p.

Fry, M. (1995) – Money, Interest and Banking in Economic Development. Baltimore : Johns Hopkins University Press. 567 p.

Gentil, D. et Fournier, Y. (1993) – Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique. Paris : Syros. 270 p.

George, D. et Mallary P. (2001) SPSS for Windows Step by Step. Needham Heights, Massachusetts : Allyn & Bacon. 371 p.

Gilson, J. et Pierce, M. (2000) – Thaneakea Phum Cambodge : Transformation Plan. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 26 p.

Gouvernement Royal du Cambodge. (2001) – Second Socio-Economic Development Plan 2001 – 2005. Phnom Penh : Ministère du Plan.

Gouvernement Royal du Cambodge. (2002a) – Socio-Economic Development Priorities and the Official Development Assistance Needs. Phnom Penh : Gouvernement Royal du Cambodge. 121 p.

Gouvernement Royal du Cambodge. (2002b) Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté. Phnom Penh : Ministère de l'Economie et des Finances. 157 p.

Gregory, R. ; Guttman, H. ; Kekputherith, T. (1996) – Poor in all but Fish. A study of the collection of ricefield foods from three villages in Svay Theap district, Svay Rieng. Working Paper No. 5. Phnom Penh : Asian Institute of Technology Aquaculture Outreach. 20 p.

Gregory, R. et Guttman, H. (1997) – Capture and culture ricefield fisheries in Cambodia. In : Nesbitt, H. ed. (1997) – Rice Production in Cambodia. Manila : International Rice Research Institute. pp. 99 – 106.

Hanmer, L ; Healey, J. et Naschold, F. (2000) – Will Growth Halve Global Poverty by 2015? Poverty Briefing No. 8. Londres : Overseas Development Institute. 8 p.

Hansen, S. (1993) – Environment and Rural Poverty. In : Quibria, M.G. ed. Rural Poverty in Asia: Priority Issues and Policy Options. Hong Kong : Oxford University Press. pp. 368 – 403.

Hart, G. (1994) – The Dynamics of Diversification in an Asian Rice Region. In : Koppel, B. *et al.* (eds.) Development or Deterioration ? Work in Rural Asia. Boulder, Colorado : Lynne Rienner, pp. 47-71.

Helmerts, K. (1997) – Rice in the Cambodia economy : past and present. In : Nesbitt, H. ed. – Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 1 – 14.

Herath, G. (1996) – Rural Credit Markets and Imperfect Information : A New Perspective. Savings and Development, XX (2), pp. 241 – 252.

Hu, N. (1965) – Thèse de doctorat en droit. Paris : la Sorbonne.

Hu, N. (1982) – Land Tenure and Social Structure in Kampuchea. In: Kiernan, B. et Boua, C. eds. Peasants and Politics in Kampuchea 1942 – 1981. Londres : Zed Press.

Hugon, Ph. (2000) – La pensée française en économie du développement. Economies et Sociétés, Série F, No. 37, pp. 17 – 50.

Hugon, Ph. (2002) – La fin des dogmes ? Courrier de la Planète, 67, pp. 18 – 21.

Hulme, D. et Mosley, P. (1996) – Finance against Poverty. New York : Routledge. 221 p.

Hussein, K. et Nelson, J. (1998) – Sustainable Livelihoods and Livelihood Diversification. IDS Working Paper 69. Sussex : University of Sussex. 30 p.

In, C. (2002) – From NGO Project to Microfinance Institution. The Experience of ACLEDA Bank, Cambodia. Communication à l'atelier régional FAO-APRACA du 20 au 22 février 2002. 8 p.

International Institute of Rural Reconstruction. (1996) – Participatory Rural Appraisal Output in Thlork, Chrok Motes and Toul Ampil Villages, Svay Teap District, Svay Rieng Province, Kingdom of Cambodia. Silang, Cavite : International Institute of Rural Reconstruction.

Institut National des Statistiques. (1998) – General Population Census of Cambodia 1998. Final Census Results. Phnom Penh : Ministère du Plan. 251 p.

Institut National des Statistiques. (1999) – Report on the Cambodia Socio-Economic Survey 1999. Phnom Penh : Ministère du Plan. 156 p.

Institut National des Statistiques. (2001) – Cambodia Statistical Yearbook 2000. Phnom Penh : Ministère du Plan. 194 p.

International Trade Center. (2002) – ITC's Export-led Poverty Reduction Programme Country Profile: Cambodia. Genève : CNUCED et OMC. 72 p.

Japan International Cooperation Agency. (2002) – Country Study for Japan's Official Development Assistance to the Kingdom of Cambodia. From Reconstruction to Sustainable Development. Tokyo : JICA. 65 p.

Javier, E. (1997) – Rice ecosystems and varieties. In : Nesbitt, H. ed. – Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 39-54.

Junkin, R. (2002) – Sector Integration : Findings and Recommendations from the LACRO Case Study Process. Baltimore : Catholic Relief Services. 36 p.

Kaddaras, J. (1999) – Legal, Financial and Business Aspects of the Transformation of the Thaneakea Phum Project into a Cambodian Micro-Finance Institution. Phnom Penh : Catholic Relief Services. 38 p.

Kaplan, R., et Norton, D. (2002) - The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment. Boston, Massachusetts : Harvard Business School Press. 416 p.

Kassie, A. (2000) – Impact of Credit Access on Landlessness in Cheung Prey and Battambang Districts. Oxfam GB Cambodia Land Study Project Mini Case Study 9. Phnom Penh : Center for Advanced Study. 30 p.

Kato, T. et Ronnas, P. (1998) – The Demographic Imperative. Cambodia Development Review 2 (3), pp. 6-9.

Killough, S. (1999) - Farmer Participatory Extension : Concepts and Practice from the Field. Communication présentée au séminaire national de vulgarisation participative paysanne au Cambodge à Svay Rieng.

Kim, S. (2002) – Agrarian Situation in Contemporary Cambodia : Overview of Case Studies in Cambodian Villages. Cambodia Development Review, 6 (2), pp. 5-8.

Kimsong, K. (2002) – Analysts see Continued Banking Difficulties. The Cambodia Daily, 23 (86), le 15 mai 2002, p. 1.

Kimsong, K. et Calvert, B. (2001) – ACLEDA Defends Itself against Prime Minister's Accusations. The Cambodia Daily, 21 (78). le 13 décembre 2001, p. 1.

Krishnamurthy, V. (1999) – The Impact of Armed Conflict on Social Capital. A study of two villages in Cambodia. Phnom Penh : Social Services of Cambodia. 67 p.

Kunthy, R. et Guttman H. (1997) – Survey of Fish Marketing in Svay Rieng Province, Cambodia. Working Paper No. 5. Phnom Penh : Asian Institute of Technology Aquaculture Outreach Cambodia. 16 p.

Kydd, J. (2002) – Agriculture and Rural Livelihoods: Is globalisation opening or blocking paths out of rural poverty? Agricultural Research and Extension Network Paper No. 121. Londres : Overseas Development Institute. 10 p.

Lane, J. (1995) – « Non-Governmental Organizations and Participatory Development : The Concept in Theory Versus the Concept in Practice. » In: Nelson, N. et Wright, S. eds. Power and Participatory Development: Theory and Practice. Londres : Intermediate Technology Publications. 208 p.

Larivière, S.; Martin, F. et Ethier, F. (1998) – Questions clés en matière de microfinance. Discussion Series No. 0198. Québec : Université Laval. 7 p.

Larivière, S. et Martin, F. (1999) – Understanding Rural Poverty to Design more Efficient Poverty Reduction Strategies and Interventions. Research Série no. 0199. Québec : Université Laval. 13 p.

Larivière, S. ; Martin, F. et Diagne, A. (1999) – Agricultural Production, Rural Livelihood and Poverty Reduction in Sub-Saharan Africa. Background Paper No. 8 for the World Bank Poverty Status Report 1999 for Africa. 72 p.

Larivière, S.; Martin, F. et Calkins, P. (2002) – An Economic Interpretation of Innovations in Rural Microfinance. Québec : Université Laval. 16 p.

Lenoir, A. (2000) – Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole? Etude d'impact du crédit individuel d'EMT sur l'agriculture au Cambodge. Mémoire de DEA, ENSAM. 132 p.

Lim, P. (2001) – Survey : Rural Voluntary Savings Mobilization in Cambodia. Phnom Penh: Banque Nationale du Cambodge et Banque Asiatique de Développement. 81 p.

Malaluan, J. et Guttal, S. (2002) – Structural Adjustment in the Name of the Poor : The PRSP Experience in the Lao PDR, Cambodia and Vietnam. Bangkok : Focus on the Global South. 18 p.

Marniesse, S. (1999) – Note sur les différentes approches de la pauvreté. Paris : Agence Française de Développement. 6 p.

Marr, A. (1999) – The Poor and their Money : what have we learned ? Poverty Briefing No. 4. Londres : Overseas Development Institute. 8 p.

Marsh, R. (2002) – Working with Local Institutions to Support Sustainable Livelihoods. Rome : FAO. 26 p.

Mason, P. (2000) – CIDSE Cambodia's Agricultural Training Program (ATP) 1992 – 2000 An Impact Assessment. Phnom Penh : Coopération Internationale pour le Développement et la Solidarité. 16 p.

Maxwell, S. (1999) – The Meaning and Measurement of Poverty. ODI Poverty Briefing Londres : Overseas Development Institute. 8 p.

McAndrew, J. (1999) – NGO-Government Partnership in Rural Development. Cambodia Development Review 3 (4), pp. 10 – 12.

McCord, M. (2000) – The Viability and Future of Agricultural Credit within Catholic Relief Services – East Africa Region. Nairobi : Catholic Relief Services. 17 p.

McKinnon, R. (1973) – Money and Capital in Economic Development. Washington, D.C. : The Brookings Institution.

Ménard, C. (1995) – L'économie des organisations. Paris : La Découverte. 127 p.

Mestrum, F. (2002) – Les organisations internationales et la lutte contre la pauvreté. Extrait de son livre : Mondialisation et pauvreté. De l'utilité de la pauvreté dans le nouvel ordre mondial. A paraître aux éditions l'Harmattan.

Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. (1999) Agricultural Statistics 1998-1999. Phnom Penh : Department of Planning, Statistics and International Cooperation. 88 p.

Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. (2000) Agricultural Statistics 1999-2000. Phnom Penh : Department of Planning, Statistics and International Cooperation. 95 p.

Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. (2001) Agricultural Statistics 2000-2001. Phnom Penh : Department of Planning, Statistics and International Cooperation. 103 p.

Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. (2001) - Agricultural Statistics 1980-2000. Phnom Penh : Department of Planning, Statistics and International Cooperation. 39 p.

Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. (2002a) - Agricultural Statistics 2001-2002. Phnom Penh : Department of Planning, Statistics and International Cooperation. 114 p.

Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche. (2002b). – Agricultural Development Plan 2001 – 2005. <http://www.fadinap.org/cambodia/agplan20012005>.

Ministère de l'Education, la Jeunesse et les Sports. (2000) – The Report on the Assessment of the Functional Literacy Level of the Adult Population in Cambodia. Phnom Penh : Ministère de l'Education, la Jeunesse et les Sports.

Ministère du Plan. (1997) – Cambodia Human Development Report. Phnom Penh: Kingdom of Cambodia.

Ministère du Plan. (1998) – A Poverty Profile of Cambodia – 1997. Phnom Penh : General Directorate of Planning. 45 p.

Ministère du Plan. (1999) – Cambodia Human Development Report : Village Economy and Development. Phnom Penh : Kingdom of Cambodia. 75 p.

Morduch, J. (1998) – The Microfinance Schism. Development Discussion Paper No. 626. Cambridge, Massachusetts : Harvard Institute for International Development. 15 p.

Morduch, J. (1999) – The Grameen Bank : A Financial Reckoning. Princeton: Princeton University. 50 p.

Moser, C. (1998) – The Asset Vulnerability Framework : Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies. World Development, 26 (1), pp. 1 – 19.

Moser, C. et Norton, A. (2001) – To Claim our Rights : Livelihood Security, Human Rights and Sustainable Development. London : Overseas Development Institute. 67 p.

Mysliwiec, E. (1987) – Kampuchea : The State of Agriculture and Outlook for the Future. Mémoire de Master, Cornell University. 124 p.

Mysliwiec, E. (1988) – Punishing the Poor : the international isolation of Kampuchea. Oxford : Oxfam. 172 p.

Najam, A. (2002) – Toujours plus! Courrier de la Planète, 67, pp. 24 – 27.

Narayan, D. ed. (2002) – Empowerment and Poverty Reduction : A Sourcebook. Washington, D.C. : Banque Mondiale. 396 p.

Nesbitt, H. (1997a) – Topography, climate, and rice production. In: Nesbitt, H. ed.– Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 15-19.

Nesbitt, H. (1997b) – Constraints to rice production and strategies for improvement. In: Nesbitt, H. ed.– Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 107-112.

Nesbitt, H. et Phaloeun, C. (1997) - Rice-based farming systems. In: Nesbitt, H. ed.– Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 31-37.

NGO Forum. (2002) – NGO Statement to the 2002 Consultative Group Meeting on Cambodia. Phnom Penh : NGO Forum. 73 p.

Norton, A. et Foster, M. (2001) – The Potential of Using Sustainable Livelihoods Approaches in Poverty Reduction Strategy Papers. Working Paper 148. Londres: Overseas Development Institute. 44 p.

O’Leary, M. et Meas, N. (2001) – Learning for Transformation – a study of the relationship between culture, values, experience and development practice in Cambodia. Phnom Penh : Krom Akphiwhat Phum. 199 p.

Organisation des Nations Unies au Cambodge. (2002) – Diverses pages au <http://www.un.org.kh>.

Otero, M. (2001) – Bringing Development Back, into Microfinance. Journal of Microfinance, 1 (1), pp. 1 – 19.

Overseas Development Institute. (2001) – Economic Theory, Freedom and Human Rights: The Work of Amartya Sen. Briefing Paper. Londres : Overseas Development Institute. 4 p.

Pasquier-Desvignes, R.; Reynaud, D. ; Ung, D. ; Pillot, D. ; et Rousseau, P. (1995) - Entre populisme et misérabilisme : la voie étroite du développement rural au Cambodge. Paris : Groupe de Recherches et d’Echanges Technologiques. 17 p.

Paxton, J. (1996) – A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions. Sustainable Banking with the Poor. Washington, D.C. : Banque Mondiale.

Paxton, J. (2002) – Depth of Outreach and its Relation to the Sustainability of Microfinance Institutions. Savings and Development, XXVI (1), pp. 69 –85.

Pillot, D. ; Fusillier, C. ; Pouliquen, A.; Morel, N.; et Koma, Y. (2000) - Scenarios for the Rural Sector of Cambodia and the Agricultural Education System. Report No. 2. Paris: GRET, CEDAC et IRAM. 61 p.

Poate, C. et Daplyn, P. (1993) – Data for Agrarian Development. Cambridge: Cambridge University Press. 387 p.

Postlewaite, S. (2001) - Banking on Poor Borrowers... while many banks face the abyss. Business Week, 8 janvier 2001. 2 p.

PRASAC. (2001) – Monthly Summary Statistics on Loan Portfolio au 31 octobre 2001.

Pretty, J. et Vodouhê, S. (1997) – Using Rapid or Participatory Rural Appraisal. In: Swanson, B, Bentz, R. et Sofranko, A. (1997) - Improving Agricultural Extension. A Reference Manual. FAO : Rome.

Prins, H. (1996) – Rural Finance Study : Cambodia. Phnom Penh : Banque Asiatique du Developpement. 207 p.

Programme des Nations Unies pour le Développement. (2002) – Rapport de développement humain : Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté. New York : Programme des Nations Unies pour le Développement. 277 p.

Quibria, M. et Srinivasen, T. (1993) – Introduction. In : Quibria, M. ed. Rural Poverty in Asia : Priority Issues and Policy Options. Hong Kong : Oxford University Press. pp. 1 – 102.

Raffinot, M. (2002) – Le second souffle de l'aide? Courrier de la Planète 67, pp. 28 – 31.

Ramamurthy, B.; Sik, B.; Ronnas, P et Sok, H. (2001) – Cambodia 1999-2000 : Land, Labour and Rural Livelihood in Focus. Working Paper 21. Phnom Penh : Cambodia Development Research Institute. 58 p.

Ravallion, M. (2000) – Growth, Inequality and Poverty : Looking Beyond Averages. World Bank Development Research Paper. 27 p.

Revel, M. et Roca, P.-J. (1998) – Les ONG et la question du changement. In : Deler, J.-P., Faure, Y.-A., Piveteau, A. et Roca, P.-J. eds. ONG et développement. Paris : Karthala. 684 p.

Rickman, J.; Pyseth, M., et Sothy, O. (1997) – Farm mechanization. In : Nesbitt, H. ed.– Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 93-98.

Roca, P.-J. (1996) « Moins » d'Etat et « plus » d'ONG ? In : Assidon, E. dir. La Fin du Tiers-Monde ? Paris : La Découverte. 180 p.

Saroeun, B. (2002) – Rice Smuggling Toll Nears Half a Million Tons. Phnom Penh Post, 15 février 2002, p. 12.

Scarborough, V., Killough, S., Johnson, D. et Farrington, J. (eds.) (1997) - Farmer-led Extension: Concepts and Practices. Londres : IT Publications. 228 p.

Schneider, H. (ed.) (1997) - Microfinance for the Poor? Paris: FIDA/OCDE. 205 p.

Schrieder, G. et Sharma, M. (1999) – Impact of Finance on Poverty Reduction and Social Capital Formation: A Review and Synthesis of Empirical Evidence. Savings and Development, XXIII (1), pp. 67 – 93.

Schultz, T. (1964) – Transforming Traditional Agriculture. New Haven : Yale University Press.

Scoones, I. (1998) – Sustainable Rural Livelihoods: A Framework for Analysis. IDS Working Paper No. 72. Sussex : University of Sussex. 20 p.

Sen, A. (1981) – Poverty and Famines : An Essay on Entitlement and Deprivation. Oxford : Clarendon Press. 251 p.

Sen, A. (1999) – Development as Freedom. Oxford : Oxford University Press. 366 p.

Shaw, E. (1973) – Financial Deepening in Economic Development. Oxford : Oxford University Press. 260 p.

So, C. et Supote, P. (2000) – Literacy Rates much lower than estimated. Cambodia Development Review, 4 (2), pp. 1 - 4

Sok, H.; Chea H. et Sik, B. (2002) – Cambodia's Annual Economic Review 2001. Phnom Penh : Cambodia Development Resource Institute. 93 p.

Son, K. (2001a) – Communication au Forum de la microfinance d'Agen du 6 décembre 2000. 2 p.

Son, K. (2001b) – The Implementation of the Royal Government Policy Program in Social Development for Poverty Alleviation : Rural Credit in Cambodia. Phnom Penh : Rural Development Bank. 9 p.

Sovannarith, S.; Chan, S. et Acharya, S. (2001) – An Assessment of Land Tenure in Rural Cambodia. Cambodia Development Review, 5 (4), pp. 1 – 4.

Srinivasen, T. (1993) – Rural Poverty: Conceptual, Measurement and Policy Issues. In: Quibria, M.G. ed. Rural Poverty in Asia: Priority Issues and Policy Options. Hong Kong : Oxford University Press. pp. 103-123.

Stiglitz, J. (1986) – The New Development Economics. World Development, 14 (2), pp. 257-265.

Stiglitz, J. (1993) – Peer Monitoring and Credit Markets. In : Hoff, K., Braverman, A. et Stiglitz, J. The Economics of Rural Organization : Theory, Practice and Policy. Oxford : Oxford University Press. 608 p.

Stiglitz, J. (2002) – La grande désillusion. Paris : Fayard. 324 p.

Stiglitz, J. et Weiss, A. (1981) – Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. The American Economic Review, 71 (3), pp. 393-410.

Subbarao, K. (1997) – Lessons of 30 Years of Fighting Poverty. Université Laval, Centre de recherches en économie agroalimentaire, Discussion Series 0297. Québec : Université Laval. 15 p.

Suthumvijit, P. et Seng, B. (2000) – Health and Landlessness. Phnom Penh : Oxfam Great Britain. 31 p.

Swedish International Development Agency. (2001) – SIDA Country Analysis. Phnom Penh : Swedish International Development Agency.

Tendler, J. (1982) – “Turning Private Voluntary Organizations into Development Agencies: Questions for Evaluation.” Evaluation Discussion Paper No. 10. Washington, D.C. : USAID.

Thion, S. (1999) – What is the Meaning of Community? Cambodia Development Review, 3 (3), pp. 12 – 13.

Thorbecke, E. (1995) – Impact of State and Civil Institutions on the Operation of Rural Market and Non-Market Configurations, pp. 139 – 167. In : de Janvry, A., Radwan, S., Sadoulet, E. et Thorbecke, E. eds. State, Market and Civil Organizations. Londres: MacMillan Press/ILO. 511 p.

Thorner, D.; Kerblay, B. et Smith, R. (1966) – Chayanov on the Theory of Peasant Economy. Howewood, Illinois : Richard D. Irwin.

Townsend, P. (1985) – Sociological Approach to the Measurement of Poverty : A Rejoinder to Professor Amartya Sen. Oxford Economic Papers 37, pp. 659 – 68.

Turton, C. (2000) – The Sustainable Livelihoods Approach and Programme Development in Cambodia. Working Paper No.130. Londres : Overseas Development Institute. 27 p.

UNICEF/PAM. (1998) – Report on the joint UNICEF-WFP Baseline Survey of CASD projet and WFP Target Areas. Phnom Penh : Programme Alimentaire Mondiale.

Uniconsult International Limited. (1999) – Final Report on the Rural Credit and Savings Project. Manille : Asian Development Bank.

Union Européenne. (2000) – The EC-Cambodia Country Strategy Paper. Bruxelles: Union Européenne. 60 p.

Uphoff, N. (1995) – Grassroots Organizations and NGOs in Rural Development: Opportunities with Diminishing States and Expanding Markets, pp. 168 – 201. In : de Janvry, A., Radwan, S., Sadoulet, E. et Thorbecke, E. eds. State, Market and Civil Organizations. Londres : MacMillan Press/ILO. 511 p.

Uphoff, N. (1996) – “Why NGOs are not a Third Sector: A Sectoral Analysis with Some Thoughts on Accountability, Sustainability and Evaluation.” In: Edwards, M. et Hulme, D. eds. Beyond the Magic Bullet: NGO Performance and Accountability in the Post-Cold War World. West Hartford : Kumarian Press, pp. 23 – 39.

USAID. (2000) – Developing a Post-Conflict Microfinance Industry: The Case of Cambodia. Microfinance Best Practices Brief #2. Bethesda, Maryland : Development Alternatives, Inc. 5 p.

USAID. (2002) – Cambodia Briefing on USAID Program. http://www.usaid.gov/regions/ane/newpages/one_pagers/cambodia01a.htm 2 p.

Vachon, M. (2002) – Lower Aid Request Illustrates Global Changes. The Cambodia Daily, 24 (6), le 11 juin 2002, p. 1.

Vakil, A. (1997) – “Confronting the Classification Problem: Toward a Taxonomy of NGOs.” World Development, 25 (12), pp. 2057 – 2070.

Van Acker, F. (1999) – Hitting a stone with an egg? Cambodia’s rural economy and land tenure in transition. Centre for ASEAN Studies Discussion paper No. 23. Antwerp : Centre for International Management and Development. 69 p.

Vogel, R. et Adams, D. (1997) – Old and New Paradigms in Development Finance. Savings and Development, XXII (4), pp. 361-382.

Von Pischke, J.; Schneider, H.; et Zander, R. (1997) – Introductory Overview : Principles and Perspectives. In: Schneider, H. (ed.) Microfinance for the Poor? Paris : FIDA/OCDE, pp. 9-39.

Vosti, S. et Reardon, T. eds. (1997) – Sustainability, Growth, and Poverty Alleviation: A Policy and Agroecological Perspective. Baltimore: Johns Hopkins University Press. 407 p.

Walter, A. (2000) – Learning from Integrated Savings and Credit Programmes in Cambodia. Part 2 Field Research. Phnom Penh : Australian Catholic Relief, Church World Service et Oxfam Great Britain. 73 p.

Wampfler, B. (2000) – Les ONG et la microfinance. Bulletin d’information du mardi, 25 octobre 2000 diffusé sur Espace Finance. 3 p.

Wampfler, B. et Lapenu, C. (2002) – Le financement de l’agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ? Résumé Exécutif du séminaire international de Dakar. Montpellier : CIRAD. 33 p.

White, R. et Eicher C. (1999) – NGOs and the African Farmer : A Skeptical Perspective. Staff Paper No. 99-01. East Lansing : Michigan State University Department of Agricultural Economics. 40 p.

White, P. ; Oberthur, T. et Sovuthy, P. (1997) – Soils and Rice. In : Nesbitt, H. ed.– Rice Production in Cambodia. Manille : International Rice Research Institute. pp. 21 – 29.

Williamson, J. (1993) – Democracy and the Washington Consensus. World Development 21, pp. 1329 – 36.

Wilson, K. (2000) - Principled Practices in Microfinance. Baltimore : Catholic Relief Services. 71 p.

Winter, G. ed. (2001) – Inégalités et politiques publiques en Afrique. Paris : Karthala. 456 p.

Zeller, M., Schrieder, G., von Braun, J. et Heidhues, F. (1997) – Rural Finance for Food Security for the Poor. Implications for Research and Policy. Food Policy Review 4. Washington, D.C. : International Food Policy Research Institute. 139 p.

TABLE DES MATIERES

RESUME	i
ABSTRACT	ii
AVANT PROPOS	iii
REMERCIEMENTS.....	iv
SOMMAIRE.....	vi
LISTE DES TABLEAUX	ix
LISTE DES GRAPHIQUES.....	xiii
LISTE DES FIGURES	xvi
LISTE DES CARTES.....	xvi
LISTE DES SIGLES	xvii
INTRODUCTION	1
1. Contexte de l'étude.....	1
2. Objet de la thèse.....	3
3. Résumé de la problématique et de la méthodologie	4
4. Organisation de la démonstration	5
CHAPITRE 1 - La pauvreté au Cambodge et les stratégies pour la combattre.....	7
Introduction.....	7
1. Histoire contemporaine : chaotique sur fond de passé glorieux	7
2. Climat, démographie et indicateurs sociaux	10
3. Economie : une croissance soutenue grâce au retour à la paix	11
3.1. La stagnation relative de l'agriculture et l'essor de l'industrie textile	12
3.2. L'importance de l'aide au développement dans les dépenses de l'Etat	14
3.3. L'intégration régionale et le commerce extérieur	16
4. Pauvreté : peu de progrès et davantage d'inégalités.....	16
4.1. Les inégalités : un fossé grandissant entre villes et campagnes	18
4.2. La distribution géographique : une concentration en milieu rural.....	19
4.3. Une définition selon les pauvres.....	20
4.4. Des causes multiples de pauvreté	22
4.5. La multiplicité des stratégies de lutte contre la pauvreté.....	23
4.5.1. Les priorités des bailleurs de fonds : éducation et santé favorisées	23
4.5.1.1. La Banque asiatique de développement	23
4.5.1.2. La Banque mondiale	24
4.5.1.3. Le Fonds monétaire international	24
4.5.1.4. Les Nations Unies.....	24
4.5.1.5. L'Union européenne.....	25
4.5.1.6. Le JICA.....	25

4.5.1.7. L'Agence française de développement	25
4.5.1.8. L'AusAid.....	26
4.5.1.9. L'USAID	26
4.5.2. Du plan de développement socio-économique au Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP)	27
5. Secteur agricole : de nouveau l'autosuffisance rizicole	30
5.1. La riziculture : une mono-culture peu productive	31
5.2. Les systèmes agraires : dominance d'un système peu productif.....	35
5.3. Les organisations paysannes : peu nombreuses.....	37
5.4. Le droit foncier : de plus en plus de ménages sans terres.....	39
5.5. La recherche agricole : des progrès mais toujours à l'état embryonnaire	40
5.6. La politique agricole : une définition élargie de la sécurité alimentaire.....	41
5.7. Les stratégies de croissance : engrais et diversification	42
6. Le marché financier : un passé difficile et une offre toujours très limitée	43
6.1. Un lourd héritage	44
6.2. Les banques commerciales : en cours d'assainissement	45
6.3. Le crédit rural : l'essor insuffisant de la microfinance.....	46
6.4. L'épargne : une préférence pour les formes les plus sûres.....	48
6.5. La politique du gouvernement en matière de crédit rural.....	50
6.6. La construction du nouveau cadre réglementaire pour les institutions financières	51
6.7. L'ambitieux plan de développement du secteur financier (2001 – 2010).....	52
7. La province de Svay Rieng et les programmes du CRS	53
7.1. Démographie et agriculture : des excédents malgré de faibles rendements	54
7.2. Sols et climat : peu d'avantages naturels.....	56
7.3. L'importance de la pêche dans la sécurité alimentaire.....	57
7.4. Les programmes du CRS dans la province de Svay Rieng	58
7.4.1. Le programme agricole.....	58
7.4.2. Le programme de microfinance.....	59
Conclusion : une pauvreté et des inégalités malgré le retour à la paix et à la croissance.....	59
 CHAPITRE 2 – La problématique et la méthodologie de recherche	61
 Introduction.....	61
 I. L'évolution des débats sur la pauvreté et les stratégies en vue de sa réduction	61
1. La pauvreté : qu'est-ce que c'est et quelles en sont les causes ?	61
2. La mesure de la pauvreté : une multiplicité de méthodes.....	64
3. Où sont les pauvres ?	66
4. Les stratégies de lutte préférées : le développement rural et la microfinance	66
4.1 Un nouveau processus : les Cadres Stratégiques de Lutte contre la Pauvreté.....	68
4.2 La microfinance : une panacée contre la pauvreté ?.....	70
5. Les acteurs et les modes d'intervention des politiques de lutte contre la pauvreté.....	71
 II. La problématique : l'efficacité de la microfinance et de la formation agricole pour réduire la pauvreté	73
1. L'hypothèse principale : la satisfaction de la demande et la réduction de la pauvreté	74
1.1 Sous-hypothèse 1 : des offres et des modes d'institutionnalisation différents.....	74
1.2. Sous-hypothèse 2 : une demande différenciée.....	76
1.3 Sous-hypothèse 3 : des utilisations et des bénéfices différenciés.....	77

III. La méthodologie : une approche quantitative et qualitative.....	78
1. Introduction.....	78
2. Des considérations épistémologiques.....	78
3. Les quatre niveaux d'analyse.....	79
3.1. Le niveau macro-politique et macro-économique (secteur public).....	79
3.2. Les institutions de la société civile.....	79
3.3. Le niveau méso-économique.....	81
3.3.1. Enquête sur la commercialisation des produits sur les marchés locaux.....	81
3.3.2. Enquête sur la commercialisation du riz à la frontière vietnamienne.....	82
3.4. Le niveau micro-économique (les ménages).....	82
3.4.1. L'échantillonnage.....	83
3.4.2. Le choix des villages.....	83
3.4.3. La description des villages.....	84
3.4.3.1. Prey Toteung.....	85
3.4.3.2. Viri.....	86
3.4.3.3. Toul Ampil.....	87
3.4.3.4. Chrok Motes.....	89
3.4.3.5. Dam Por.....	90
3.4.4. Le choix des ménages.....	91
3.4.5. Le questionnaire et les interviews.....	92
3.4.6. La saisie et le traitement des données.....	94
CHAPITRE 3 – L'offre en services financiers et en formation agricole.....	95
Introduction.....	95
1. Les défaillances du marché financier : les enseignements de la théorie économique.....	95
1.1. Asymétrie d'information et sélection adverse : la théorie néo-institutionnelle face à l'école de « l'approfondissement financier ».....	96
1.2. De la théorie à l'histoire du crédit rural.....	99
2. Le crédit rural au Cambodge : une offre largement déficitaire malgré le succès de la microfinance.....	101
2.1. ACLEDA : le leader en microfinance.....	103
2.2. EMT : le petit crédit rural contraint par un manque de capitaux.....	105
2.3. PRASAC : un grand projet intégré en recherche d'institutionnalisation.....	106
2.4. Hatha Kaksekar : « la main de l'agriculteur ».....	107
2.5. Les autres ONG.....	107
3. L'offre en crédit dans la province de Svay Rieng.....	108
4. L'offre en services de développement agricole.....	111
5. L'évolution de la mission du CRS.....	111
5.1. La vision et le plan stratégique du CRS pour le nouveau millénaire.....	112
5.2. L'historique des interventions du CRS dans le secteur de l'agriculture.....	114
5.3. L'historique de la microfinance au CRS.....	116
5.3.1. L'expérimentation (1988-1992).....	116
5.3.2. La croissance et le développement des principes fondamentaux (1993-1998).....	117
5.3.3. La transformation en IMF (1999 – présent).....	119
5.3.4. L'évaluation à mi-parcours de 2001.....	120
5.3.5. L'avenir du secteur de la microfinance au CRS.....	120
5.3.5.1. La quête de la permanence - structure formelle ou informelle ?.....	121
5.3.5.2. Le CRS a-t-il la capacité d'être actionnaire ?.....	122
5.3.5.3. Des programmes intégrés ou des services de crédit « minimalistes » ?.....	122

6. Le CRS au Cambodge	123
6.1. Le programme agricole.....	124
6.1.1. La méthode de vulgarisation participative paysanne.....	125
6.1.2. Les réalisations du projet.....	127
6.1.3. Les groupements paysans	127
6.1.4. L'évaluation à mi-parcours et l'évaluation finale.....	128
6.1.5. La deuxième phase : la production ménagère (homestead).....	129
6.2. Le programme de microfinance : Thaneakea Phum Cambodge (TPC).....	131
6.2.1. L'évaluation à mi-parcours	135
6.2.2. L'étude sur la transformation en IMF	136
6.2.3. Le plan d'affaires et la tentative de fusion des partenaires	137
6.2.4. La planification stratégique	138
6.2.5. L'étude des clients démissionnaires.....	141
6.2.6. Le développement de la nouvelle méthode	141
6.2.6.1. Des prêts par palier	142
6.2.6.2. Une gamme de produits.....	142
6.2.6.3. Les groupes de caution solidaire.....	144
6.2.6.4. La sélection des villages et le calendrier des réunions	144
6.2.6.5. Les primes.....	145
Conclusion : Vers la création d'un marché financier rural concurrentiel	146

CHAPITRE 4 - Les dotations en ressources et les portefeuilles d'activités des ménages

selon une typologie du livelihood.....	148
Introduction.....	148
1. Productivisme agricole, développement rural intégré, et sustainable livelihoods.....	148
2. Le cadre conceptuel du livelihood.....	149
3. La construction de la typologie du livelihood	153
3.1. Les AFCM et la CAH : les variables synthétiques	153
3.1.1. Le niveau de richesse/patrimoine	155
3.1.2. La production et la productivité.....	162
3.1.3. Les revenus	164
3.1.4. L'autosuffisance	167
3.1.5. La diversité	170
3.2. La typologie du livelihood des ménages	173
3.2.1. Les monographies des ménages types	176
3.2.2. La typologie du livelihood selon les villages	180
4. Les différentes dotations des ménages en ressources : Qui a quoi ?	182
4.1. Capital naturel : naturellement plus élevé chez les agriculteurs.....	182
4.2. Capital matériel : un facteur commun parmi les ménages riches – agricoles ou non	186
4.3. Capital humain : plus élevé chez les agriculteurs riches	189
4.4. Capital financier : des formes différentes d'épargne selon l'activité	192
4.5. Capital social : un capital de substitution pour les plus pauvres ?.....	195
4.6. Synthèse : une différenciation confirmée des dotations en ressources des ménages	198
5. Les portefeuilles d'activités : Qui fait quoi ?	201
5.1. Introduction : les enseignements de la théorie économique sur la diversité.....	201
5.2. Les portefeuilles de revenus : une tendance agricole ou non	204
5.3. Les indices de diversité : une moindre variation autour des moyennes	207
5.4. Les combinaisons d'activités : des agriculteurs plus diversifiés.....	210

5.5. Synthèse : des ménages riches et non-agricoles plus spécialisés	214
Conclusion : une liaison entre dotations en ressources et portefeuilles d'activités.....	216
CHAPITRE 5 – L'utilisation des services de crédit et de formation agricole	218
Introduction.....	218
1. Qui emprunte et qui participe à la formation agricole?	218
1.1. La dotation en ressources avec ou sans crédit	220
1.1.1. Capital naturel : avantage chez les ménages sans crédit.....	220
1.1.2. Capital matériel : peu de différence entre ménages avec ou sans crédit	221
1.1.3. Capital humain : des emprunteurs moins intéressés par la formation	221
1.1.4. Capital financier : égalité mais avec des formes d'épargne différente.....	222
1.1.5. Capital social : avantage aux emprunteurs grâce à la solidarité	222
1.2. La dotation en ressources avec ou sans formation agricole.....	223
1.2.1. Capital naturel : un atout de taille pour les ménages en formation	223
1.2.2. Capital matériel : avantage aux participants en formation	224
1.2.3. Capital humain : bien plus élevé chez les ménages participants	224
1.2.4. Capital financier : une compensation pour les ménages sans formation	225
1.2.5. Capital social : avantage aux ménages en formation malgré un accès limité au crédit	226
1.3. Les ménages doublement participants : une meilleure dotation en ressources	227
1.4. Synthèse : des participants généralement mieux dotés en ressources que les autres.....	228
2. Les portefeuilles de revenus et les stratégies	229
2.1. Portefeuilles de revenus : des ménages emprunteurs à tendance non-agricole, des ménages en formation tendant à la diversification	230
2.2. Indices de diversité : moins élevés pour les ménages emprunteurs et plus élevés pour les ménages en formation	231
2.3. Stratégies avec emprunt ou non : la tendance non-agricole des ménages emprunteurs	232
2.4. Stratégies avec formation ou non : moins de spécialisation chez les ménages formés	234
2.5. Ménages doublement participants : des revenus combinés avec plus de spécialisation non-agricole	236
2.6. Synthèse : spécialisation non-agricole chez les emprunteurs, diversification des revenus chez les ménages en formation.....	238
2.7. Pourquoi certains ménages n'empruntent-ils pas ?	239
3. Les projets d'investissement	241
3.1. Ménages emprunteurs : une préférence pour les activités de commerce.....	241
3.2. Ménages en formation : une préférence pour l'achat de porcelets ou de motopompe	243
3.3. Ménages riches : un intérêt pour la motopompe ou le commerce selon l'activité principale	245
4. L'utilisation effective du crédit et de la formation agricole.....	249
4.1. Crédit : l'achat des porcelets et l'engrais domine, avec des sources différenciées de remboursement.....	249
4.2. Formation : forte diversification chez les ménages bénéficiaires.....	254
4.3. Synthèse : la synergie des programmes conduit à une meilleure capacité de gestion des risques	256
Conclusion : du crédit pour les ménages non-agricoles et de la formation pour les autres ?	257

Les participants : une demande différenciée	258
Les non-participants : peu de projets à financer	258

CHAPITRE 6 - Les performances économiques des ménages et leur intégration au marché261

Introduction.....	261
1. Des considérations théoriques et méthodologiques sur la performance économique	261
1.1. L'économie paysanne : production de subsistance et intégration partielle dans des marchés incomplets	262
1.1.1. Le paysan maximisant son profit.....	263
1.1.2. Le paysan peu disposé aux risques	264
1.1.3. Le paysan oisif.....	265
1.1.4. Le paysan type « modèle de ménage agricole »	266
1.1.5. Le paysan métayer	267
1.2. La question de « l'impact »	268
2. La production : des paysans maximisant leurs profits et d'autres peu disposés au risque.....	269
2.1. Les variations de production, consommation et vente de paddy selon la typologie du livelihood.....	270
2.2. Les variations de production, de consommation et de vente de paddy selon la participation aux programmes	275
2.3. Les variations de production, de consommation et de vente de paddy selon les villages étudiés.....	276
3. L'autosuffisance : une condition préalable pour la prise de risque.....	279
4. Les revenus : plus élevés chez les ménages non-agricoles.....	281
5. L'enrichissement : plus rapide chez les ménages bien dotés en ressources.....	286
5.1. L'enrichissement selon la typologie du livelihood.....	287
5.2. L'enrichissement selon la participation aux programmes.....	298
5.3. L'enrichissement selon les villages.....	302
6. La prédisposition au risque du marché : le rôle déterminant de l'autosuffisance alimentaire	307
6.1. L'organisation des marchés et le système de commercialisation des produits à Svay Teap	308
6.2. Le poids de la subsistance dans le revenu total	311
6.3. Des dépenses domestiques plus élevées chez les riches.....	313
6.4. Les activités économiques et l'intégration au marché.....	315
6.5. Synthèse : L'intégration partielle au marché selon les avantages comparatifs	319
Conclusion : Une réduction de la pauvreté surtout pour les « riches »	320

CHAPITRE 7 – Les modes d'intervention et d'institutionnalisation des programmes du

CRS et leur efficacité pour réduire la pauvreté	326
Introduction.....	326
1. La place et l'évolution des ONG dans la lutte contre la pauvreté.....	327
1.1. La place des ONG dans les trois secteurs de la société	327
1.2. L'évolution des acteurs responsables du développement : Etat, société civile et marché.....	328
1.3. La théorie économique et les critères d'efficacité des ONG à réduire la pauvreté.....	331
1.3.1. Les ONG et la réduction des coûts de transaction.....	331
1.3.2. Les ONG et la satisfaction de la demande.....	331
1.3.3. Les ONG et la reconfiguration du marché.....	332
1.3.4. Les ONG et la pérennisation/l'institutionnalisation de leurs services	333

1.4. Les cinq critères d'évaluation des ONG et les quatre axes de caractéristiques	334
2. La critique des ONG	336
2.1. La critique des ONG de microfinance	336
2.1.1. Une typologie des ONG de microfinance	337
2.1.2. Les critères d'évaluation	337
2.1.2.1. L'accès et la qualité des services de microfinance	338
2.1.2.2. La microfinance et la réduction de la pauvreté	338
2.1.2.3. La pérennité des programmes de microfinance	338
2.1.2.4. La mobilisation sociale et le transfert du savoir et de la technologie	339
2.2. La critique des ONG de développement agricole	339
2.2.1. Le manque de typologie standard	339
2.2.2. Des critères de performance vagues	340
2.2.2.1. La capacité des ONG à mobiliser des populations locales	341
2.2.2.2. L'efficacité des ONG à offrir des services de soutien à l'agriculture	341
2.2.2.3. La capacité des ONG à transférer la technologie	342
2.2.2.4. La capacité des ONG à alléger la pauvreté rurale	342
2.3. La critique des ONG au Cambodge	342
2.3.1. La critique de la microfinance au Cambodge	343
2.3.2. La critique générale de la pratique du développement au Cambodge	344
3. Les programmes du CRS : quels résultats par rapport aux critiques du secteur ?	345
3.1. Les programmes du CRS, leurs caractéristiques et leurs catégories	346
3.2. La participation et l'empowerment (l'implication active et le renforcement)	347
3.2.1. Programme agricole : la participation au cœur de la méthode	348
3.2.2. Programme de microfinance : une participation instrumentalisée dans le cadre d'un service marchand	348
3.3. L'accès et la qualité des services	349
3.3.1. Programme agricole : un accès libre et des services basés sur la demande paysanne	350
3.3.2. Programme de microfinance : un accès plus restreint et des produits plutôt basés sur les besoins de l'institution	351
3.4. Le transfert de savoir et de technologie	352
3.4.1. Programme agricole : des connaissances locales conjuguées avec un savoir technique extérieur	352
3.4.2. Programme de microfinance : un accent sur la professionnalisation institutionnelle	353
3.5. La durabilité des programmes	355
3.5.1. Programme agricole : une pérennité plus sociale que financière	356
3.5.2. Programme de microfinance : une pérennité plus financière que sociale	357
3.6. L'allègement ou la réduction de la pauvreté	359
3.6.1. Programme agricole : des résultats assez convaincants pour les participants	359
3.6.2. Programme de microfinance : des résultats plus convaincants en combinaison avec la formation agricole	363
Conclusion : vers le concept d'un réseau de services interactifs entre secteurs public, privé et volontariste	365
CONCLUSION GENERALE	368
1. Les principaux enseignements de la recherche	368
1.1. La demande : un lien entre la dotation en ressources des ménages et leur portefeuille d'activités	369
1.2. Les offres : les modes d'intervention et d'institutionnalisation déterminants	370

1.3. Les pauvres profitent moins des services que les riches.....	372
1.4. Une réduction de la pauvreté qui pourrait aggraver les inégalités.....	373
2. Les politiques pour réduire la pauvreté des ménages pauvres.....	374
2.1. L'utilisation de l'approche de livelihood dans le développement des CSLP	374
2.2. L'utilisation de l'approche de livelihood dans la planification stratégique des programmes de développement	374
2.3. L'intégration de l'approche des droits dans le cadre conceptuel du livelihood.....	375
2.4. La recherche d'innovation dans la microfinance	376
2.5. La vulgarisation agricole et la diversification	377
2.6. L'impact de la mondialisation sur les petits producteurs	378
3. Les apports et limites de la recherche	379
4. Réflexion sur les nouvelles pistes de recherche pour l'avenir	380
 BIBLIOGRAPHIE.....	 383
 TABLE DES MATIERES	 401
 LISTE DES ANNEXES	 409
 TABLE DES MATIERES	

LISTE DES ANNEXES

- Annexe 1 : Résultat de l'AFCM et CAH sur la production
- Annexe 2 : Résultat de l'AFCM et CAH sur les revenus
- Annexe 3 : Résultat de l'AFCM et CAH sur l'autosuffisance
- Annexe 4 : Résultat de l'AFCM et CAH sur la diversité
- Annexe 5 : Résultat de l'AFCM et CAH sur la typologie du *livelihood*
- Annexe 6 : Photos du Cambodge
- Annexe 7 : Questionnaire de l'enquête de ménage
- Annexe 8 : Questionnaires des enquêtes sur la commercialisation
- Annexe 9 : Carte détaillée du district de Svay Teap
- Annexe 10 : La loi sur les banques et les institutions financières
- Annexe 11 : Le *prakas* sur l'obtention d'une licence d'Institution de Microfinance
- Annexe 12 : Le *prakas* sur la liquidité des banques et des IMFs
- Annexe 13 : La politique agricole du Cambodge
- Annexe 14 : Les statistiques agricoles (1980 – 2000)
- Annexe 15 : Liste des légumes et des arbres fruitiers cultivés à Svay Teap
- Annexe 16 : Tableau d'évolution des banques villageoises à Prey Toteung, Viri, Toul Ampil et Chrok Motes